



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019”

Trabajo de investigación para optar al grado de:

Bachiller en Contabilidad y Finanzas

Autores:

Trinidad Fernández Lucas

Asesor:

Mg. Ruperto Hernán Arias Fratelli

Lima - Perú

2019

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE
INVESTIGACIÓN



El Asesor Mg. CPC. Ruperto Hernán Arias Fratelli, docente de la Universidad Privada del Norte, facultad de Negocios, carrera profesional de Contabilidad y Finanzas, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación, desarrollo, revisión de fondo y forma (cumplimiento del estilo APA y ortografía) y verificación en programa de antiplagio del Trabajo de Investigación del o los estudiantes(s)/egresado (s):


☐ Trinidad Fernández Lucas
(Nombre completo de estudiante o egresado)

Por cuanto, **CONSIDERA** que el Trabajo de Investigación titulado GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019, para optar al grado de bachiller por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas en forma y fondo, por lo cual, **AUTORIZA** su presentación.

Con respecto al uso de la información de la empresa; el Asesor declara, según los criterios definidos por la universidad, lo siguiente:

- () Este trabajo Requiere la autorización de uso de información la empresa.
() Este trabajo No requiere autorización de uso de información.

Comas, 29 de Octubre del 2019
(Lugar) (día) (mes) (año)


Mg. CPC. Ruperto Hernán Arias Fratelli
Asesor (Nombre completo del Asesor)



CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.06	NÚMERO VERSIÓN	02	PÁGINA	Página 1 de 1
FECHA DE VIGENCIA	11/04/2019				

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN



El Director/Coordinador Dra. Giullianna del Pilar Cisneros Deza, de la carrera de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Privada del Norte, ha procedido a realizar la revisión del Trabajo de Investigación del (o los) estudiante (s)/egresado (s):

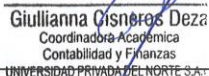
☐ Trinidad Fernández Lucas
(Nombre completo de estudiante o egresado)

Para aspirar al grado de bachiller con el Trabajo de Investigación titulado GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DAYIROGRAF S.A.C., INDEPENDENCIA, 2019.

Luego de la revisión de los documentos del Trabajo de Investigación expresa el siguiente resultado:

☒ Aprobado

☐ Desaprobado


Giullianna Cisneros Deza
Coordinadora Académica
Contabilidad y Finanzas
UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE S.A.

Comas, 29 de Octubre del 2019
(Lugar) (día) (mes) (año)

Dra. Giullianna del Pilar Cisneros Deza
(Nombre completo del Director/Coordinador)
Director/Coordinador de Carrera

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.09	NÚMERO VERSIÓN	03	PÁGINA	Página 1 de 1
FECHA DE VIGENCIA	13/09/2019				

DEDICATORIA

Al motor y motivo por el cual logro mantenerme en pie, a ti hijo por hacer que todo sea fácil si trabajamos en equipo. A mi madre por el apoyo incondicional, por creer en mí y dejarme ir tras mis sueños. Por último, a mi padre que desde el cielo me ve; esto va por ti por enseñarme a nunca darme por vencida. Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

Trinidad Fernández Lucas

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios por darnos la fortaleza de luchar día a día para cumplir nuestros objetivos.

A nuestros profesores, por sus constantes enseñanzas y consejos.

A nuestro asesor por encaminarnos a realizar un buen trabajo.

A nuestros compañeros de la universidad por compartir gratos momentos.

Tabla de contenido

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS Error! Bookmark not defined.

ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS Error! Bookmark not defined.

DEDICATORIA.....4

AGRADECIMIENTO5

ÍNDICE DE TABLAS.....7

ÍNDICE DE FIGURAS8

RESUMEN9

ABSTRACT.....10

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN11

Las cuentas por cobrar.....23

Marco Teórico Rentabilidad26

Retorno sobre las ventas.....26

Margen Neto.....28

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....32

Aspectos Éticos.....36

CAPÍTULO III. RESULTADOS39

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD.....56

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD.....64

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....70

REFERENCIAS.....76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Matriz de Consistencia.....	37
Tabla N° 2 Cuadro de Operacionalizacion.....	38
Tabla N° 3 Cuestionario para la entrevista a los expertos.....	42

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1. Rentabilidad de las ventas netas</i>	<i>27</i>
<i>Figura 2. Rentabilidad de los Activos.....</i>	<i>27</i>
<i>Figura 3. Margen Bruto.....</i>	<i>28</i>
<i>Figura 4. Margen Neto.....</i>	<i>28</i>
<i>Figura 5. Rentabilidad Patrimonial.....</i>	<i>29</i>
<i>Figura 6. Margen Operativo.....</i>	<i>30</i>
<i>Figura 7. Ficha RUC.....</i>	<i>39</i>

RESUMEN

Desde siempre todas las organizaciones sean grandes, medianas o pequeñas, tienen como principal objetivo generar la mayor cantidad de ingresos a través de la venta de bienes o la prestación de un servicio. El propósito de ello es poder generar una mayor rentabilidad que le permita lograr una estabilidad y posicionamiento en el mercado.

Por otro lado en nuestro País, la mayoría de las organizaciones tienen como propósito volverse competentes y lograr obtener una diferenciación de otros productos o servicios que la competencia brinda en el mercado. La empresa de servicios DAYIROGRAF S.A.C. ubicada en Av. Industrial nro. 488 Lima - Lima - Independencia, ha venido gradualmente creciendo en cada periodo, tanto en el aspecto empresarial como en lo económico, para lo cual es conveniente realizar inversiones con el propósito de crecer. La problemática existente es que no existe una buena gestión de cuentas por cobrar, por lo que la rentabilidad de la empresa se ve afectada. En el presente trabajo de investigación se resolverán las interrogantes y se validaran las hipótesis sobre las variables vinculadas.

PALABRAS CLAVES: Gestión, cuentas por cobrar, rentabilidad, cobranza dudosa y rentabilidad.

ABSTRACT

Since always all organizations, large, medium or small, have as their main objective to generate the greatest amount of income through the sale of goods or the provision of a service. The purpose of this is to be able to generate greater profitability that allows it to achieve stability and market positioning.

On the other hand in our Country, most organizations have the purpose of becoming competent and achieving differentiation from other products or services that the competition offers in the market. The service company DAYIROGRAF S.A.C. located in Av. Industrial no. 488 Lima - Lima - Independencia, has been gradually growing in each period, both in the business and economic aspects, for which it is convenient to make investments in order to grow. The existing problem is that there is no good management of accounts receivable, so the company's profitability is affected. In the present research work the questions will be solved and the hypotheses about the linked variables will be validated.

KEYWORDS: Management, accounts receivable, profitability, doubtful collection and profitability.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Desde siempre todas las organizaciones sean grandes, medianas o pequeñas, tienen como principal objetivo generar la mayor cantidad de ingresos a través de la venta de bienes o la prestación de un servicio. El propósito de ello es poder generar una mayor rentabilidad que le permita lograr una estabilidad y posicionamiento en el mercado.

Por otro lado en nuestro País, la mayoría de las organizaciones tienen como propósito volverse competentes y lograr obtener una diferenciación de otros productos o servicios que la competencia brinda en el mercado. De ese modo podrá enfrentarse en el mercado con sus principales competidores y así generar mayores ingresos a través de la generación de ventas y/o servicios al contado o al crédito, sin embargo muchas organizaciones recaen en el gran error de no contar con una buena gestión de su cartera de clientes, por lo que la cuentas por cobrar se vuelven significativas dentro de un periodo, imposibilitando el crecimiento de la empresa y su rentabilidad anual.

Existen diversos motivos por lo que las organizaciones no tienen un área específica encargada de las cuentas por cobrar o tienen una mala gestión de las mismas. Estos motivos pueden ser dados por: la falta de políticas de cobro, evaluaciones crediticias antes de otorgar un crédito o porque simplemente no existe un área encargada de llevar un control adecuado de dicha área, todo lo mencionado anteriormente repercute directamente en la rentabilidad de las organizaciones ya que muchas de las cuentas por cobrar pendientes corren el riesgo de volverse incobrables lo cual es perjudicial para la entidad.

La aplicación de una adecuada gestión de cuentas por cobrar es de gran importancia, ya que puede llegar a minimizar el riesgo que se generen por pérdidas, ayudando asegurar

la confiabilidad de los estados financieros y así poder lograr los objetivos organizacionales, contribuyendo a generar mayor rentabilidad.

La empresa de servicios DAYIROGRAF S.A.C. ubicada en Av. Industrial nro. 488 Lima - Lima - Independencia, ha venido gradualmente creciendo en cada periodo, tanto en el aspecto empresarial como en lo económico, para lo cual es conveniente realizar inversiones con el propósito de crecer. La problemática existente es que no existe una buena gestión de cuentas por cobrar, por lo que la rentabilidad de la empresa se ve afectada. No se cuenta con políticas de cobro, no tiene un proceso para el otorgamiento de crédito a sus clientes (evaluaciones, gestiones, informes previos al crédito, etc.). La empresa con el objetivo de fidelizar a sus clientes más frecuentes y con mayor demanda opta por brindar una línea de crédito que permita la atención y liberación automática de pedidos, sin embargo no se toman criterios adecuados para conocer si dicho cliente tiene la capacidad de asumir dicho crédito otorgado.

Por lo cual a fin de año o en los reportes trimestrales no se cuenta con la rentabilidad estimada, ya que existe una cantidad considerable de cuentas incobrables, de empresas que ya están dadas de bajas, empresas que no responden a las llamadas, correos, etc., o simplemente cuentas que ya se dieron como perdidas. Por lo que la empresa no logra recaudar en un periodo de tiempo mínimo sus cuentas por cobrar, y se ve involucrada en tanto la liquidez a corto plazo como la rentabilidad real de la empresa a corto, mediano y largo plazo.

Variable Independiente:

Gestión de cuentas por cobrar.

- a) Mendoza (2017), en su tesis titulada: **“Control de cuentas por cobrar y su incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la Victoria, año 2017”**. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo. Cuyo objetivo general fue: Determinar de qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito la Victoria año, 2017. La metodología utiliza fue descriptiva – básica de enfoque cuantitativo con diseño no experimental de corte transversal. Donde concluye que ante una buena y eficiente gestión en las cuentas por cobrar las empresas generan mayores ingresos, los cuales ayudan a poder realizar una mejor inversión de las ganancias, sin embargo siempre se debe de estar monitoreando y realizando mejoras en el proceso de gestión, contando con un personal especializado y capacitado para mantener estable la cartera de clientes.
- b) Quispe, U. (2017). **“Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas textiles del distrito de Comas, 2017”**. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo. Cuyo objetivo general fue: Determinar la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas textiles del distrito de Comas, 2017. La metodología utiliza fue descriptiva correlacional - no experimental, transversal ya que el estudio tiene la finalidad de este estudio es describir las variables y establecer su relación en un momento específico del tiempo.

Donde concluye que entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad

de las empresas textiles del distrito de Comas, 2017, existe una relación significativa y directa; la cual indica que mientras más eficiente sea la gestión de cuentas por cobrar, mayor será la rentabilidad de las empresas; por el contrario ante una gestión deficiente, la empresa tendrá niveles de rentabilidad poco favorables. Teniendo en cuenta que la empresa cada periodo genera una rentabilidad de sus operaciones durante un ejercicio, se debe aplicar estrategias que ayuden a la buena gestión de las cuentas por cobrar, estableciendo políticas de cobro, políticas de pagos, políticas internas y sobre todo crear un único proceso para el otorgamiento de un crédito de tal forma que se minimice el riesgo de clientes incobrables.

- c) Miranda, J. (2018). **“Gestión de cobranzas y su incidencia en La Rentabilidad de la empresa de servicios Maecon SAC. Trujillo, 2017”**. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo. Cuyo objetivo general fue: Determinar cómo la gestión de cobranzas incide en la rentabilidad de la empresa de servicios Maecon S.A.C Trujillo, 2017. La metodología utiliza fue descriptivo correlacional, no experimental de método transversal. Donde concluye que mediante la implantación de políticas empíricas se pudo mejorar las cobranzas de la empresa, lo cual se vio reflejado en la efectividad de cobranza (ventas al crédito) con respecto a un año anterior. Dentro de las alternativas propuestas está la de reglamentar los procedimientos ya establecidos, con el fin de que los trabajadores conozcan a detalle sus funciones al realizar una cobranza además de efectuar contratos formales escritos, para el respaldo de sus créditos en el tiempo establecido.

- d) Llancary, G. (2017). **“Morosidad de cuentas por cobrar y su afectación en liquidez y rentabilidad de RYL empresarial”**. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad de San Pedro de Chimbote. Cuyo objetivo general fue: Determinar la morosidad de las cuentas por cobrar y su afectación a la liquidez – rentabilidad de la empresa RYLEMPRESARIAL S.R.L, Chimbote, 2016. La metodología utilizada fue descriptiva, no experimental transversal. Donde concluye que ante una alta morosidad de las cuentas por cobrar y la falta de dinero, la empresa no pudo afrontar sus obligaciones por lo que tiene que acudir a herramientas financieras para poder solventarse a corto plazo, sin embargo todo ello repercute en asumir un costo financiero innecesario ya que teniendo una buena gestión de las cuentas por cobrar se pudo evitar. Sin embargo al no contar con un área de cuentas por cobrar y al contar con una alta morosidad se afectó la liquidez y la rentabilidad de la empresa.
- e) Araujo y Estacio (2017). En su tesis titulada: **“Gestión de las Cuentas por Cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez en la empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L. Cajamarca año 2016”**. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Privada del Norte.
- El objetivo general fue: Analizar la incidencia del nivel de cumplimiento de la Gestión de las Cuentas por Cobrar Comerciales en la liquidez en la empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L, Cajamarca año 2016.
- La metodología que ha sido utilizada en esta tesis fue de tipo descriptiva no experimental – transversal ya que explica la relación que existe entre la variable 1 con la variable 2.

Donde concluye que implementar una buena política de cobranza ayuda a que la empresa no recurra a financiamientos, los cuales generarían gastos que influyen negativamente en el resultado económico de la empresa afectando así el crecimiento de la organización.

- f) Gonzales y Sanabria (2016), en su tesis titulada: **“Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la Liquidez en la Facultad de una Universidad Particular, Lima, período 2010-2015”**. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Peruana Unión. Cuyo objetivo general fue: Determinar cuáles son los efectos de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima 2010-2015. La metodología utilizada fue Descriptiva explicativa cuyo diseño es no experimental puesto que no pretende manipular deliberadamente ninguna de las variables.
- En la cual concluye que existe gran importancia en establecer adecuados procedimientos de créditos y cobranza ya que influyen positivamente en la determinación de los indicadores de liquidez ya que ayuda a tener la información exacta para la medición del mismo, cuya finalidad es reflejar la situación de la empresa para poder tener una adecuada toma de decisiones.
- g) Carrera (2017), en su tesis titulada: **“Análisis de la Gestión de Cuentas por Cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015”**. Tesis para obtener el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Politécnica Salesiana Ecuador. Cuyo objetivo general fue: Constatar la gestión de las cuentas por cobrar en el Sistema de Riego Manuel de J. Calle en el periodo 2015. La metodología utilizada fue de tipo descriptiva cuyo

diseño de investigación no experimental. Donde concluye que el problema más importante dentro del sistema de Riesgo de Manuel de J. Calle, se manifestó porque los clientes no cumplieron con el pago del servicio de agua; el mismo que fue prestado por la compañía, y por si fuera poco no cumplieron con los procedimientos internos. Fue así que optaron por disminuir la cartera del 2015 por medio de descuentos esto obtuvo como resultados un 66.66% de recuperación de cartera. Cabe resaltar que si estamos convencidos que la cartera cuenta con un gran número de cobranzas que posiblemente serán incobrables es bueno aplicar métodos o técnicas que aporten a la recuperación de la misma; de tal forma que recuperemos la cartera a un 60% según los procedimientos internos de la entidad.

- h) Medina, Ramos y Saca (2017). En su tesis titulada: **“Gestion en la estimacion de cobranza dudosa y su incidencia en la liquidez de la compañía minera Tripsa S.A 2016”**. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Peruana de las Americas”. Cuyo objetivo general fue gestionar la morosidad para prevenir su el impacto en la liquidez de la compañía. La metodología empleada para esta investigación fue de método empírico, cuyo diseño es no experimental. Como conclusión, fue necesario precisar que las Cuentas por Cobrar Comerciales y otras Cuentas por Cobrar del ejercicio contable del 2016 disminuyó en 12.63 % en relación al año 2015, es decir, por cada sol del 2016 de esta partida, ésta disminuyó en s/.0.13. Esto se determina a consecuencia del cobro retrasado por las ventas de cal y servicio de alquiler de maquinaria, cuya cobranza muchas veces supera un mes y quince días.

Variable Dependiente:

Rentabilidad.

- a) Campos (2016), en su tesis titulada: **“Planeamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Servicios e Inversiones Rodal S.R.L. Año 2016”**. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo. Cuyo objetivo general fue: Determinar la incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de la empresa Servicios e Inversiones RODAL S.R.L año 2016. La metodología utilizada fue de tipo Descriptiva porque los datos que se investigarán se obtendrán directamente de la Empresa Servicios e Inversiones Rodal S.R.L. Cuyo diseño de investigación no experimental porque se realiza la investigación sin manipular las variables. Donde concluye que finalmente el planeamiento financiero influye de manera positiva a la rentabilidad de la organización, ya que se evidenció que implementando un plan financiero la empresa tendría la posibilidad de reducir sus gastos, asumir sus obligaciones con terceros y ende tener una mejora su rendimiento durante un periodo.

La realización de una planificación financiera en las empresas prestadoras de servicio, ayudaran a que mejoren su rentabilidad, ya que mediante ello podrán tener una visión más amplia de los puntos críticos que les generan mayores gastos, por lo que se reducirían los mismos.

- b) Avellanedo (2016), en su tesis titulada: **“Diseño de una Estructura de Costos de Servicios para Determinar la Rentabilidad del Colegio Particular SAN JOAQUÍN Y SANTA ANA de Cutervo, Cajamarca en el periodo 2014”**. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Señor de

Sipán. Cuyo objetivo general fue: Diseñar una estructura de costos de servicios para determinar la rentabilidad del Colegio Particular SAN JOAQUÍN Y SANTA ANA de Cutervo, Cajamarca en el periodo 2014. La metodología utilizada fue de tipo Descriptiva - Propositiva cuyo diseño de investigación no experimental por cuanto no se manipularán las variables en forma intencional, sino que se obtendrá información de ellas aplicando técnicas, que serán tabuladas y analizadas. Donde concluye que la institución educativa San Joaquín y Santa Ana según el análisis de sus documentos contables tiene bastantes deficiencias por la falta de una estructura de costos que se adecue a sus operaciones, no conociendo su utilidad exacta para así poder tomar decisiones más acertadas en cuanto a los distintos factores y áreas en las que se divide el colegio.

- c) Moyolema (2014), en su tesis titulada: “La Gestión Financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito KURIÑAN de la ciudad de Ambato año 2010”. Tesis para obtener el grado de Ingeniera en Gestión Financiera de la Universidad Técnica de Ambato. Cuyo objetivo general fue: Analizar la Gestión Financiera y su impacto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Kuriñan” de la ciudad de Ambato. La metodología utilizada fue explicativo – deductivo cuyo diseño de investigación es de campo. En la cual concluye que al realizar un diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan. Se establece que actualmente no cuenta con una gestión financiera adecuada lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la

institución pueda respaldarse. Se ha determinado también el retraso en la elaboración de los estados financieros por lo que no ha permitido realizar un análisis económico de la institución llevando a una inestabilidad económica financieras. El no tener un adecuado control y seguimiento de la parte financiera, repercute negativamente a toda entidad, ya que no se sabe el estado financiero en que se encuentra la empresa. Por ello es fundamental que se le de seguimiento a las operaciones de la empresa, de modo tal que se valla contrarrestando los puntos débiles mediante estrategias de mejora continua, solo así se podrá lograr un crecimiento organizacional constante.

- d) Mantilla y Ruiz (2017), en su tesis titulada: **“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA NISIRA SYSTEMS S.A.C., DISTRITO TRUJILLO - AÑO 2016”**. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Privada Antenor Orrego. Cuyo objetivo general fue: Determinar cómo la gestión de cuentas por cobrar incide de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C., Distrito Trujillo - Año 2016. La metodología utilizada fue Descriptivo no experimental. Donde concluye que La valoración de los datos obtenidos permitió establecer que las políticas de crédito inciden en la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C., ya que no se usaron metodologías para analizar, ya que para poder realizar un trabajo integral todos los aspectos son indispensables, solo así se podrá lograr el manejo eficiente de la gestión de cuentas por cobrar.

De este modo se estableció que se puede comprobar que los procedimientos para realizar una buena gestión de cobranza son indispensable para mantener una rentabilidad positiva que ayude al logro de los objetivos empresariales.

- e) Serrano (2018), en su tesis titulada **“Modelo de gestión de tesorería para el mejoramiento de la rentabilidad en las pymes de la provincia del Azuay”**.

Tesis para obtener el grado de Doctor en ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Cuyo objetivo general fue: Analizar la influencia de la gestión de tesorería en la rentabilidad de las PYMES en la provincia del Azuay-Ecuador. La metodología utilizada fue no experimental correlacional. En la cual concluye que el modelo de gestión de tesorería planteado en el presente estudio, recoge las principales variables intervinientes, establece las fuentes de ingresos y las necesidades de egresos que tiene una empresa en un período de tiempo, modificando los resultados conforme se cambien los datos de cada cuenta. El modelaje permite a los responsables de la gestión de tesorería, obtener los niveles óptimos de cada cuenta en donde se maximiza la rentabilidad.

De este modo cabe resaltar que la alta morosidad o la falta de las cuentas por cobrar también son un factor que afecta al área de tesorería que es la encargada de asumir todas las obligaciones de la empresa; puesto que al no tener ingresos de las cuentas por cobrar se tiene un estado de cuenta que no cubre las obligaciones diarias o mensuales para hacer frente a los compromisos financieros, con proveedores, etc. En tal sentido se puede observar que el ingreso por cuentas por cobrar repercute en todas las áreas de la empresa ya que es y principal fuente de que ingrese dinero.

- f) Vásconez (2015), en su tesis titulada: **“Análisis del Proceso de Ventas y su Incidencia en la rentabilidad de la empresa INFOQUALITY S.A. en la ciudad quito, año 2014”**. Tesis para obtener el grado de Master en Administración de Negocios de la Universidad Internacional SEK. Cuyo objetivo general fue: Analizar el proceso de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa INFOQUALITY S.A., año 2014. La metodología utilizada fue deductivo transversal. En la cual concluye que del análisis de proceso de ventas actual podemos concluir, que el mismo no cumple con las fases de un proceso de ventas óptimo, al no realizar una gestión adecuada de sus clientes, no dispone de un listado actualizado y no aplican estrategias para captación de nuevos clientes, siendo necesario diseñar un nuevo proceso que incluya actividades para posventa y brinde un adecuado servicio al cliente, con responsables definidos.

En toda entidad se deben aplicar estrategias, estas tienen que cumplir un con los objetivos organizacionales de la empresa; de ese modo se podrá mejorar los procesos integrales de la entidad. Por otro lado, se debe capacitar al capital humano de tal manera que pueda generarse un mejor compromiso con los objetivos, una mayor captación de nuevas carteras y a su vez que puedan cumplir con los procesos establecidos y acorde a sus funciones, de modo tal que se mantenga satisfecho al cliente y a la organización. Esto ayudara a incrementar la generación de las ventas y por ende se obtendrá una mayor rentabilidad.

Bases Teóricas

Definiciones Conceptuales de la variable independiente – Gestión de Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar

Aguilar, (2013), expone que: “Es el conjunto de herramientas que determina la empresa direccionadas a dar un control de los políticas relacionadas al crédito que se brinda a los clientes en la venta ya sea de bienes o servicio, teniendo como fin el garantizar el cobro de los mismos en el momento pactado, para ello se encuentran variedad de políticas que se debe tener en cuenta para el manejo correcto de dinero de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito, las políticas de cobranzas y las políticas de administración” (p. 8).

Niño, C. (2014), expone que: “Las cuentas por cobrar también se pueden definir como aquellas peticiones que puedan cobrarse en efectivo, producto de las operaciones comerciales adquiridas por la empresa. Por lo tanto, las empresas registran todos los movimientos referidos a estos documentos, ya que constituyen parte de sus activos, para así convertirse en dinero a futuro” (p.5).

Periodos de pago

Según Lawrence J. Gitman & Chad (2012), “El periodo de crédito es la forma en que una empresa puede incrementar la demanda de sus productos. El equilibrio radica entre la rentabilidad de las ventas adicionales y el rendimiento requerido sobre la inversión adicional en las cuentas por cobrar. Es decir, el Periodo del Crédito son decisiones básicas para determinar el número de días o de longitud del crédito comercial que se concederá a los

clientes, pagar totalmente el valor de sus compras, sin pérdida de las utilidades o rentabilidad de la empresa. (p. 265)

Incentivos

Según Lawrence, Gitman & Chad (2012), explican que: “Los descuentos por pronto pago se deducen como un incentivo que concede la empresa a un comprador por pagos realizados con anterioridad al vencimiento programado de las deudas contraídas. Tienen como objetivo estimular a los clientes a que realicen el pago de sus deudas en un plazo de tiempo acordado previamente. Si una factura se debe en 30 días, una empresa puede ofrecer al comprador un descuento de, digamos, un 1% (15 días) y 2% (10 días)” (p. 270).

Los beneficios de este tipo de descuento, hacen que se incremente la posibilidad de que realice el cobro rápidamente, proporcionando de dinero efectivo y volviendo más líquida a la empresa. Básicamente los descuentos en efectivo se realizan con el objetivo de persuadir a los clientes, de modo tal que la estimación de cuentas incobrables disminuya.

Formas de Pago

Según Pérez (2016) explica que existen diversas formas de pago las cuales se detallan como:

1. **Pago en Efectivo:** es el pago a proveedores más simple y tradicional, sin embargo, debemos tener en cuenta 1) que los billetes no sean falsos y 2) la limitación al pago en efectivo según cada país.
2. **Pago en Cheque:** Es una forma segura de pagar pero debemos tener en cuenta que muchas veces ocasiona problemas de impago si se cambia la cuenta de cargo, si el cheque es rechazado o simplemente porque toma un poco más de tiempo para hacerse efectivo.

3. **Transferencia Electrónica:** Es de las formas de pago a proveedores más comunes, más fáciles, más directos y más efectivos.
4. **Cargo en cuenta:** Es parecido a la transferencia pero en el sentido contrario. El proveedor le dice a su banco que le cargue a la cuenta de su cliente el importe de la venta. (p. 70).

Técnicas de Cobranza

“El Sistema de Gestión de Control de Cobranzas, está orientado a controlar todos los aspectos de las cobranzas en sus diferentes etapas, permitiendo un ordenado y eficiente manejo de los recursos tanto económicos como de personal, así como el control de los documentos y actividades a realizar para lograr esta gestión” (Santandreu, 1994, p. 41).

Pagos con Retraso

Retraso en el pago de una obligación que genera un devengo de intereses ante la deuda pactada.

Chacón (2014). “Considera que el cliente se halla en mora cuando su obligación está vencida y retrasa su cumplimiento de forma culpable (...) no supone un incumplimiento definitivo de la obligación de pago, sino simplemente un cumplimiento tardío de la obligación”. (p.2). Así mismo podemos decir al cumplimiento tardío de pago, se genera intereses de mora; cobradas de acuerdo a las políticas establecidas por las instituciones.

Morosidad Fortuita

Existen varios tipos de clientes morosos, los cuales deben tener un tratamiento distinto para el cobro, para tener una solución realista para que el deudor pueda cumplir, así lo menciona Luxor Technologies (2012):

Los morosos fortuitos, son aquellos que no pueden saldar sus deudas en las fechas establecidas porque no tienen liquidez ni otro medio de pago. A este tipo de clientes morosos se les debe alargar los plazos, ya que es seguro que van a cumplir con su responsabilidad si se les concede tiempo y facilidades para cancelar la cantidad adeudada.

Marco Teórico Rentabilidad

Alberto y Ramos, (2006) afirman que: “La rentabilidad es sinónimo de ganancias, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo valido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no solo su presente, que implica a supervivencia, sino también su futuro: es decir el desarrollo de la organización en el tiempo” (p.12).

Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica es también conocida como la prevención que se realiza en un periodo de tiempo, de los beneficios de los activos que tiene la empresa con libertad de la inversión de esos propios, sea considerado como medida de capacidad de los activos de una sociedad para concebir valor con independencia de cómo han sido invertidos. (Luengo, P. Antón, M. Sánchez, J. & Vela, J. 2014, p.15)

Por lo tanto la rentabilidad económica mide la eficacia de la empresa para poder generar beneficios por cada sol invertido en la misma.

Retorno sobre las ventas

Según Caballero Bustamante (2008) explica que: “Tal como los demás indicadores de rentabilidad, este, también conocido como Margen de Utilidad Neta, cuantifica el aporte de una determinada variable a las utilidades. En este caso, la variable aportante son las

ventas. El ratio, pues, mide qué porcentaje de cada sol vendido se convierte en ganancia. Se expresa así:

$$\text{RENTABILIDAD DE LAS VENTAS NETAS} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

Figura 1. Rentabilidad de las ventas netas

Fuente: Herramientas de Gestión Financiera. Lima-Perú.
Ediciones Caballero Bustamante (2011).

Retorno sobre los Activos (ROA)

Según Caballero Bustamante (2008) indica que: “Este ratio de rentabilidad es más conocido como ROA (Return on Assets), este identifica la generación de utilidades en base a los Activos de la organización. Y tiene como formula la siguiente:

$$\text{RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

Figura 2. Rentabilidad de los Activos

Fuente: Herramientas de Gestión Financiera. Lima-Perú.
Ediciones Caballero Bustamante (2011).

Margen Bruto

Barco (2009) expone que: “ El margen bruto es un ratio de rentabilidad, que se define como la utilidad bruta sobre las ventas netas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada unidad monetaria de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende.

Diferencia entre los ingresos y los costos de producción, sin incluir los gastos de la estructura administrativa y comercial ni los gastos financieros. Cuando se trata de una empresa comercializadora, es la diferencia entre los ingresos por ventas y el coste de las mercancías vendidas. (p. 242).

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} = \%$$

Figura 3. Margen Bruto

Fuente: Herramientas de Gestión Financiera. Lima-Perú.
Ediciones Caballero Bustamante (2011).

Margen Neto

Este ratio o indicador relaciona la utilidad neta con el nivel de ventas netas, y mide los beneficios obtenidos por la empresa por cada unidad monetaria vendida, para calcular dicho ratio, se divide utilidad neta con ventas netas, dando un coeficiente, mientras más alto sea esta razón, la empresa obtendrá mayores ganancias por sus ventas realizadas. (Olivera M., 2011, p.22-23).

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Figura 4. Margen Neto

Fuente: Herramientas de Gestión Financiera. Lima-Perú.
Ediciones Caballero Bustamante (2011).

Rentabilidad Financiera

Según Palomino (2013) “La rentabilidad financiera relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Es la relación de dos o más partidas que miden el rendimiento que se genera con las operaciones normales dentro de un periodo contable (p. 217).

Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)

Según Caballero Bustamante (2008) indica que: “La rentabilidad sobre el patrimonio o también llamado ROE (Return On Equity en inglés), es el más conocido en este aspecto.

En su forma más simple, se expresa a través de la relación:

$$\text{Rentabilidad Patrimonial} = \frac{\text{Utilidad (o pérdida) Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Figura 5. Rentabilidad Patrimonial

Fuente: Herramientas de Gestión Financiera. Lima-Perú.
Ediciones Caballero Bustamante (2011).

Margen Operativo

Este ratio muestra la cantidad de ganancia operativas (utilidad antes de interese e impuestos) por cada venta, se calcula dividiendo la utilidad operativa con el nivel de ventas neta. Si el coeficiente resultante es mayor a cero, nos estaría diciendo la cantidad de la utilidad operativa que se está obteniendo por cada sol de producto vendido. Se espera de que este coeficiente sea alto, con la finalidad de obtener mayor rendimiento sobre dichas deudas, por otro lado, este ratio refleja la eficiencia con el que la gerencia administra los gastos y

costos de la empresa, ya que mayor sea el valor del resultado del ratio, implicara menores importes en dichos costos. (Olivera M., 2011, p.22).

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

Figura 6. Margen Operativo

Fuente: Herramientas de Gestión Financiera. Lima-Perú.
Ediciones Caballero Bustamante (2011).

Apalancamiento

Indica la relación de los recursos que son financiados mediante deuda, es decir, muestra la proporción que representan los pasivos del total de activos. Para calcular este ratio se divide el total de los Pasivos entre el total de los activos. (Olivera M., 2011, p.14).

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera la Gestión de cuentas por cobrar afecta a la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Cercado de Lima, 2019?

1.2.2 Problemas Específicos

¿De qué manera las políticas de las cuentas por cobrar afecta a la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Cercado de Lima, 2019?

¿De qué manera afecta la Morosidad de las cuentas por cobrar en la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Cercado de Lima, 2019?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Determinar de qué manera la Gestión de cuentas por cobrar afecta a la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.

1.3.2 Objetivos Específicos.

Determinar de qué manera afecta las políticas de las cuentas por cobrar en la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.

Determinar de qué manera afecta la Morosidad de las cuentas por cobrar en la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.

1.4 Hipótesis

1.4.1 Hipótesis General

La Gestión de cuentas por cobrar afecta a la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.

1.4.2 Hipótesis Especifica

Las políticas de las cuentas por cobrar afecta a la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.

La Morosidad de las cuentas por cobrar afecta a la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1 Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

2.1.1 Población

La unidad de análisis es la empresa Dayirograf S.A.C.

La Población estará representada por los 35 trabajadores de la empresa Dayirograf.

Muestra

La muestra probabilística que se utilizará para la investigación está conformada por 5 personas de distintas áreas de la empresa; 2 persona del área de cuentas por cobrar, 1 persona del área de finanzas con la información financiera, la contadora de la empresa que brindara la información sobre los estados financieros y contables; y la gerente general de Dayirograf.

La muestra según Sampieri, Fernández y Baptista “Es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población. (Sampieri, Fernández y Baptista, 2014, p. 173).

En la presente investigación se utilizó el muestreo no probabilístico y por conveniencia, ya que es la más rápida y accesible para la presente investigación, determinando la entrevista a los especialistas:

Srta. Diana Isidro Crispín (Contadora Pública Colegiada – Externa)

Sra. Gladys Nelly de la Cruz García. (Gerente General de Dayirograf– Interno)

Srta. Eneida Chasquibol Urrutia (Asistente de cuentas por cobrar)

Sr. Rubén Garro Mendoza (Encargado de las cuentas Morosas)

Srta. Katherine Espinoza Gutiérrez (Asistente de Finanzas)

2.2 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Los instrumentos que se ejecutaran para la recolección de la información serán mediante el uso de las siguientes técnicas:

Cuestionario

Según un informe de la Universidad nacional autónoma de México indica que, “El cuestionario es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos; se define como una conversación que se propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar, siendo un instrumento técnico”. (Laura, Torruco, Martinez, & Varela, 2013, pág. 163)

Se considerará en la entrevista a la gerente y asistentes de cuentas por cobrar, para tener un estimado de la cantidad de clientes morosos con los que cuenta la empresa, así como la metodología empleada para poder recuperar esas cuentas pendientes de cobro. También se entrevistará al personal del área de finanzas, para saber si aquellos clientes en algún periodo generaron algún déficit para la entidad, y finalmente se entrevistará al personal del área contable para ver cómo están reflejadas sus cuentas por cobrar en los balances de diferentes periodos, así como para conocer qué medidas se están tomando en conjunto con la gerente general quien es la que realiza la toma de decisiones en conjunto con las áreas vinculadas.

Análisis documental

El análisis de documentos es una información importante dentro de la investigación del trabajo, según Dulzaides y Molina indican que el análisis documental es una,

(...)Comprende el procesamiento analítico- sintético que, a su vez, incluye la descripción bibliográfica y general de la fuente, la clasificación, indización, anotación, extracción, traducción y la confección de reseñas. (Dulzaides Iglesias & Molina Gómez, 2004, pág. 13)

Se revisaran los Estados Financieros del año 2017-2018 de la empresa Dayirograf S.A.C.

- Estado de resultado
- Estado de situación financiera

Instrumentos

El instrumento que se utilizará para la investigación será, la entrevista al personal de la empresa, la recolección de información de diferentes áreas, cuya estructura tienen como base las hipótesis, las variables y los indicadores, para realizar la investigación, así como los estados financieros, documentos y reportes contables.

TECNICAS	INSTRUMENTOS	PROCESO
ENTREVISTA	GUIA DE ENTREVISTA	Se tomara las respuestas de las jefaturas del área de contabilidad, tesorería y recursos humanos, ya que ellos son los que proporcionan información directa a la gerencia.
ANALISIS DOCUMENTARIO	GUIA DE ANALISIS DOCUMENTAL	<p>La información analizada se procesó mediante cuadros, tablas, aplicando ratios financieros, de gestión, etc., de tal modo que contribuya al entendimiento de la situación de la empresa y dé a conocer su evolución.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Estado de Situación Financiera 2. Estado de Resultados 3. Entre otros informes financieros que sirvan de ayuda complementaria.

2.3.4 Procedimiento

Los datos recolectados fueron los estados de situación financiera auditados y verificado de los años 2017 y 2018 de la empresa Dayirograf.

Los procedimientos que se emplearán para realizar el trabajo de investigación serán:

- Identificar la problemática: que es la mala gestión de cuentas por cobrar de la empresa Dayirograf en Independencia.
- Entrevistar al personal de las áreas correspondientes de la empresa Dayirograf en Independencia.
- La revisión y análisis de los documentos que servirán para la investigación.

- Implementar las posibles soluciones para evitar la morosidad en los clientes de la empresa Dayirograf en Independencia.

Aspectos Éticos

Para el desarrollo de la investigación se ha respetado los derechos de autor de toda la información presentada por lo que están citados bajo la norma APA (6ta edición) el cual garantiza el respeto hacia la propiedad intelectual. Adicionalmente: No se manipularán datos; Se respetará la confidencialidad de los documentos financieros; Se mantendrán los principios como la integridad, objetividad, y competencia profesional; Se respetará la confidencialidad de los informantes de la entrevista y los documentos de la situación financiera.

Tabla N° 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
GENERAL	GENERAL	GENERAL	INDEPENDIENTE	<ul style="list-style-type: none"> Políticas de las cuentas por cobrar Morosidad 	<ul style="list-style-type: none"> Periodos de Pago Incentivos de Morosidad. Formas de Pago Técnicas de Cobranza Pagos con Retraso Morosidad Fortuita 	<ul style="list-style-type: none"> Tipo de Estudio: Investigación Mixta Diseño de estudio: No experimental de corte transversal, descriptiva y correlacional. Población: Los 35 trabajadores de la Empresa Dayirograf S.A.C Muestra: Empleados del área de contabilidad y gestión de cuentas por cobrar, finanzas, gerente general. Método de investigación: Cuantitativa y Cualitativa Técnicas de instrumento de recolección de datos: Cuestionario, entrevista, Análisis documental
¿De qué manera la Gestión de cuentas por cobrar afecta a la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019?	Determinar de qué manera la Gestión de cuentas por cobrar afecta a la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.	La Gestión de cuentas por cobrar afecta a la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.	GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR			
ESPECIFICOS	ESPECIFICOS	ESPECIFICOS	DEPENDIENTE			
¿De qué manera afecta las políticas de las cuentas por cobrar en la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019?	Determinar de qué manera afecta las políticas de las cuentas por cobrar en la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.	Las políticas de las cuentas por cobrar afecta a la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.	RENTABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad Económica Rentabilidad Financiera 	<ul style="list-style-type: none"> Retorno sobre las ventas Retorno sobre los Activos Margen Bruto Margen Neto Rentabilidad sobre el Patrimonio Margen Operativo Apalancamiento 	
¿De qué manera afecta la Morosidad de las cuentas por cobrar en la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019?	Determinar de qué manera afecta la Morosidad de las cuentas por cobrar en la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.	La Morosidad de las cuentas por cobrar afecta a la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.				

Tabla N° 2: CUADRO DE OPERACIONALIZACION

TITULO	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
“GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DAYIROGRAF, INDEPENDENCIA, 2019”	Variable Dependiente	Políticas de las cuentas por cobrar	Periodos de Pago
	Gestión de Cuentas por Cobrar		Incentivos
	Es el conjunto de herramientas que determina la empresa direccionadas a dar un control de los políticas relacionadas al crédito que se brinda a los clientes en la venta ya sea de bienes o servicio, teniendo como fin el garantizar el cobro de los mismos en el momento pactado, para ello se encuentran variedad de políticas que se debe tener en cuenta para el manejo correcto de dinero de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito, las políticas de cobranzas y las políticas de administración. (Aguilar, 2013, p. 8).		Formas de Pago
	Variable Independiente	Morosidad	Técnicas de Cobranza
			Pagos con Retraso
			Morosidad Fortuita
	Variable Independiente	Rentabilidad Económica	Retorno sobre las ventas
			Rentabilidad
	La rentabilidad es sinónimo de ganancias, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo valido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no solo su presente, que implica a supervivencia, sino también su futuro: es decir el desarrollo de la organización en el tiempo. (Alberto y Ramos, 2006, p.12).		Margen Bruto
			Margen Neto
Rentabilidad Financiera		Rentabilidad sobre el Patrimonio	
	Margen Operativo		
	Apalancamiento		

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Organización

En el presente capítulo se mostrarán los resultados encontrados con información de la empresa Dayirograf S.A.C. en los años 2017 y 2018. Dicha información fue proporcionada por los gerentes vinculados al aspecto financiero de la empresa. Cabe resaltar presente trabajo de investigación.

La organización de la empresa y la constitución de la Sociedad Anónima Cerrada se observa en la siguiente figura:

Figura 7: Ficha Ruc de la empresa

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	20601353491 - DAYIROGRAF S.A.C.
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Nombre Comercial:	-
Fecha de Inscripción:	09/07/2016
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	AV. INDUSTRIAL NRO. 488 LIMA - LIMA - INDEPENDENCIA
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIU 22214 - ACTIVIDADES DE IMPRESION.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA
	BOLETA DE VENTA
	GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	-
Padrones:	NINGUNO
Fecha consulta: 27/10/2019 21:28	

Fuente: SUNAT

Reseña Histórica:

Creada en el año 2016 es una empresa gráfica y dedicada a brindar servicios de impresión y gráficos en general. La empresa nace por deseo de emprendimiento de su principal socio, quien vio la oportunidad al darse cuenta de la necesidad de mercado.

Al día de hoy continuamos con el proceso de crecimiento y desarrollo, enfocados a los servicios gráficos en general y merchandising (tazas, lapiceros, banners, polos, llaveros, gorros, etc.), teniendo como referencia la calidad de servicios brindados.

- **DATOS DE LA EMPRESA**

Razón Social: RUC: 20601353491

Ubicación: Av. Industrial Nro 488, Lima – Lima Independencia.

Actividad Principal : Actividades de Impresión

Principales Servicios: Servicios de impresión en general, comprobantes de pago, merchandising y publicidad en general.

COMPROBANTES DE PAGO



TARJETAS PERSONALES



MERCHANDISING



3.2 Entrevista aplicada a los directivos de la empresa Dayirograf S.A.C.

Tabla 3: Cuestionario para la entrevista al experto externo

ÍTEM	COMENTARIOS Y/O RESPUESTAS
PERFIL DEL ENTREVISTADO	Nombre: Srta. Diana Isidro Crispín Cargo: Contadora Pública Colegiada – Externa Empresa: DAYIROGRAF S.A.C.
1. ¿Considera usted que el desarrollo e implementación de políticas de crédito ayuda a disminuir los altos índices de morosidad?	Si, ya que a consecuencia de que no se implementa una buena política de cobranza es que se origina estos índices de morosidad.
2. ¿Considera usted que mediante la aplicación de políticas de crédito se obtienen mejores resultados económicos?	Si ya que las ventas son el pilar fundamental de la empresa y estas se deben regir a las políticas de crédito que el área asigne a nuestros clientes, así este resultado repercute a la rentabilidad de la misma.
3. Cree usted que al tener periodos de pago establecidos ayuda a tener una buena gestión de cuentas por cobrar?	Si porque se identificara a que tiempo podemos hacer uso de ese efectivo que va ingresar a nuestras cuentas. Ayuda a programarnos y hacer cálculos a corto y largo plazo.
4. ¿Considera usted que para evitar un aumento de la morosidad se deben establecer incentivos periódicamente?	No porque la labor de cada personal es cumplir con su labor diaria independientemente si recibe incentivos o no.
5. ¿Considera usted que tener diferentes formas de pago ayuda a tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar?	Si porque mediante más herramientas le demos ellos se sentirán a gusto y disminuirémos las cobranzas. Además los clientes podrán elegir como desean pagar, es más ayuda a fidelizarlos.
6. ¿Considera usted que implementar técnicas de cobranzas adecuadas ayuda a mejorar la gestión de cuentas por cobrar?	Si efectivamente esto ayudara a minimizar nuestras cuentas por cobrar, generando mayor rentabilidad.

7. ¿Cree usted que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por los pagos atrasados?	Los pagos atrasados repercuten en los ingresos y estos a su vez afectan la rentabilidad.
8. ¿Cree usted la morosidad fortuita se podría evitar si se contara con un área que dé seguimiento permanente a las cuentas por cobrar?	Así es siempre es bueno tener un área que ayude a ver estos temas directamente, contar con gente capacitada, de amplio conocimiento y trayectoria.
9. ¿Cree usted que aplicar el ratio de retorno sobre las ventas ayuda a tener una visión amplia del estado financiero de la empresa?	El ratio solo nos dirá que tanto se compra mercadería, eso quiere decir que mediante más rotación tenga es que mis ventas van muy bien y esto es eficiente para temas financieros. Si ocurre lo contrario existe algún punto de quiebre que se debe evaluar.
10. ¿Considera que aplicando políticas de crédito se puede obtener un buen resultado Margen Bruto?	Si, será eficiente que realicen políticas de crédito que se adecuen al giro de negocio de la empresa y esta de buenos resultados.
11. ¿Cree usted que afecta de forma negativa la alta tasa de morosidad con la que cuenta la empresa? ¿Esto podría reducir los ingresos de la empresa a mediano plazo?	Si porque ya es un historial para la empresa y esto va venir arrastrando por lo general se deberían castigar esas deudas para evitar disminuir nuestra rentabilidad al cierre de un periodo.
12. ¿La cantidad de créditos otorgados son razonables con las cuentas por cobrar que realiza la empresa?	La cantidad de créditos otorgados no siempre son el total de las cuentas por cobrar ya que no todos los clientes toman el 100% de su línea, por lo general solo es un porcentaje.
13. ¿Cree usted que la falta de efectivo de la empresa se ve afectado por el otorgamiento excesivo de créditos otorgados?	Si, por la maña gestión que se tomó al dar crédito a clientes que no cumplen con las condiciones necesarias.
14. ¿Cree usted que se podría mejorar el margen operativo si se tuviera una buena gestión de cuentas por cobrar?	Si, definitivamente al ver más ingresos tendremos mejores resultados.
15. ¿Cree usted que se podría obtener un menor apalancamiento si se obtendrían el 100% de los ingresos por ventas?	Sí, pero por lo general las ventas no siempre son canceladas al 100% cada fin de mes, eso depende mucho de las líneas de crédito otorgadas.

ÍTEM	COMENTARIOS Y/O RESPUESTAS
PERFIL DEL ENTREVISTADO	Nombre: Sra. Gladys Nelly de la Cruz García. Cargo: Gerente General de Dayirograf– Interno Empresa: DAYIROGRAF S.A.C.
1. ¿Considera usted que el desarrollo e implementación de políticas de crédito ayuda a disminuir los altos índices de morosidad?	Estoy convencida que si se llegara a establecer buenas políticas de crédito ayudaría a disminuir la morosidad de los clientes ya que las políticas ayudarían a saber cómo actuar frente a una situación de morosidad.
2. ¿Considera usted que mediante la aplicación de políticas de crédito se obtienen mejores resultados económicos?	Claro que sí, ya que al contar con una política de crédito evaluaremos de forma oportuna y por ende disminuirán nuestra morosidad porque contaremos con procesos de selección.
3. Cree usted que al tener periodos de pago establecidos ayuda a tener una buena gestión de cuentas por cobrar?	Correcto, está mal que claro que al saber manejar periodos de cobranzas estas nos ayudan en dos puntos importantes: la que me mencionas que nos ayudara a saber cuándo debemos de cobrar y también sabremos distribuir nuestro flujo de caja de forma oportuna. Los periodos de pagos son indicadores de fechas probables de pagos que ayudan a saber distribuir nuestra cartera.
4. ¿Considera usted que para evitar un aumento de la morosidad se deben establecer incentivos periódicamente?	No considero que la morosidad aumente si no se aumentan el incentivo porque entiendo que cobrar es su principal función dentro de la empresa y lo estipula su reglamento de trabajo. Pero también considero que si tuvimos un buen año podemos brindar más beneficios a nuestros trabajadores.
5. ¿Considera usted que tener diferentes formas de pago ayuda a tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar?	Así es, considero que mediante más alternativas tengamos para realizar la gestión de cobranzas tendremos mejores resultados, ya que hoy en día existen varios medios de pagos que ayudan a concretar una venta.
6. ¿Considera usted que implementar técnicas de cobranzas adecuadas ayuda a mejorar la gestión de cuentas por cobrar?	En efecto, tener buenas técnicas de cobranzas ayudará significativamente a realizar las cobranzas, ya que al contar con estos recursos nos da la capacidad de saber llevar la situación de

	forma correcta, lograremos llegar al cliente y concretaremos la cobranza.
7. ¿Cree usted que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por los pagos atrasados?	Si definitivamente, porque al no tener efectivo no tendremos liquidez y eso repercute en la rentabilidad que se esperaba alcanzar.
8. ¿Cree usted la morosidad fortuita se podría evitar si se contara con un área que dé seguimiento permanente a las cuentas por cobrar?	Sí, porque su principal función será la disminución de las mismas y eso ayudara en la rentabilidad de la empresa.
9. ¿Cree usted que aplicar el ratio de retorno sobre las ventas ayuda a tener una visión amplia del estado financiero de la empresa?	Entiendo que este ratio nos ayudara a conocer cuántas veces hemos realizado renovaciones de nuestras mercadería por ende considero que sería una técnica que aportaría mucho ya que nos permitirá conocer cómo van nuestras ventas.
10. ¿Considera que aplicando políticas de crédito se puede obtener un buen resultado Margen Bruto?	Si porque las políticas nos ayudaran a realizar las cobranzas por ende mayor ingreso y este será restado a los costos de los bienes y si nuestra cobranza fue buena tendremos un margen bruto en porcentajes favorables.
11. ¿Cree usted que afecta de forma negativa la alta tasa de morosidad con la que cuenta la empresa? ¿Esto podría reducir los ingresos de la empresa a mediano plazo?	Sí, porque al contar con una tasa de morosidad elevada afecta directamente a nuestros ingresos haciendo que la rentabilidad de nuestra empresa se vea afectada.
12. ¿La cantidad de créditos otorgados son razonables con las cuentas por cobrar que realiza la empresa?	No necesariamente porque no todos los clientes utilizan sus líneas de crédito que les otorgamos y debido a que estos van de la mano con la forma de pago, el cliente siempre debe estar al día para poder hacer uso de su crédito otorgado.
13. ¿Cree usted que la falta de efectivo de la empresa se ve afectado por el otorgamiento excesivo de créditos otorgados?	Si definitivamente, ya que no se evaluó correctamente a ese cliente y esto repercutió en nuestras cobranzas generando morosidad y en algunos casos cobranza dudosa impactando directamente a nuestros resultados.
14. ¿Cree usted que se podría mejorar el margen operativo si se tuviera una buena gestión de cuentas por cobrar?	Así es, al tener una eficiente gestión de cobranzas veremos resultados favorables a la empresa.

15. ¿Cree usted que se podría obtener un menor apalancamiento si se obtendrían el 100% de los ingresos por ventas?

Sería lo recomendable pero sabemos que no será así porque la gran parte de nuestras ventas son al crédito.

ÍTEM	COMENTARIOS Y/O RESPUESTAS
PERFIL DEL ENTREVISTADO	Nombre: Srta. Eneida Chasquibol Urrutia Cargo: Asistente de cuentas por cobrar Empresa: DAYIROGRAF S.A.C.
1. ¿Considera usted que el desarrollo e implementación de políticas de crédito ayuda a disminuir los altos índices de morosidad?	Efectivamente, al implementar Políticas de Crédito, las reglas de juego están claras para los clientes y saben que deben de cumplirlas
2. ¿Considera usted que mediante la aplicación de políticas de crédito se obtienen mejores resultados económicos?	Definitivamente ayuda, en la medida que se cumplan dichas Políticas.
3. Cree usted que al tener periodos de pago establecidos ayuda a tener una buena gestión de cuentas por cobrar?	La programación de pagos es muy importante y ayuda a que los clientes puedan planificar sus operaciones y por ende ayuda en una buena gestión de cobranza.
4. ¿Considera usted que para evitar un aumento de la morosidad se deben establecer incentivos periódicamente?	Yo pienso que no, ya que simplemente el cliente está adquiriendo una obligación en base a algo establecido y debe cumplirlo, y no necesariamente el incentivo hará que cumpla lo pactado.
5. ¿Considera usted que tener diferentes formas de pago ayuda a tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar?	En mi punto de vista si, de esa forma el cliente contará con múltiples alternativas para cumplir con su obligación.
6. ¿Considera usted que implementar técnicas de cobranzas adecuadas ayuda a mejorar la gestión de cuentas por cobrar?	Si ayuda

7. ¿Cree usted que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por los pagos atrasados?	Si el nivel de atrasos es alto, definitivamente afecta
8. ¿Cree usted la morosidad fortuita se podría evitar si se contara con un área que dé seguimiento permanente a las cuentas por cobrar?	Lo dudo
9. ¿Cree usted que aplicar el ratio de retorno sobre las ventas ayuda a tener una visión amplia del estado financiero de la empresa?	Claro, además, no ayuda a tomar mejores decisiones
10. ¿Considera que aplicando políticas de crédito se puede obtener un buen resultado Margen Bruto?	La mejor forma de obtener un buen resultado es vender a un buen precio y al contado, las políticas que se puedan implementar ayudan, pero no necesariamente al Margen bruto
11. ¿Cree usted que afecta de forma negativa la alta tasa de morosidad con la que cuenta la empresa? ¿Esto podría reducir los ingresos de la empresa a mediano plazo?	Una tasa de morosidad alta es muy perjudicial para cualquier empresa, dado que no hay un ingreso que pueda solventar o sustentar futuras operaciones y si la empresa no tiene un buen control sobre ello, sus ingresos se verán afectados
12. ¿La cantidad de créditos otorgados son razonables con las cuentas por cobrar que realiza la empresa?	si, casi siempre van de la par
13. ¿Cree usted que la falta de efectivo de la empresa se ve afectado por el otorgamiento excesivo de créditos otorgados?	Creo que sí, pero siempre es preferible trabajar con ventas al contado
14. ¿Cree usted que se podría mejorar el margen operativo si se tuviera una buena gestión de cuentas por cobrar?	Puede mejorar
15. ¿Cree usted que se podría obtener un menor apalancamiento si se obtendrían el 100% de los ingresos por ventas?	Definitivamente, pues se tienen ingresos asegurados.

ÍTEM	COMENTARIOS Y/O RESPUESTAS
PERFIL DEL ENTREVISTADO	Nombre: Sr. Rubén Garro Mendoza Cargo: Encargado de las cuentas Morosas Empresa: DAYIROGRAF S.A.C.
1. ¿Considera usted que el desarrollo e implementación de políticas de crédito ayuda a disminuir los altos índices de morosidad?	La buena implementación de políticas asegura una recuperación de cobranzas, y hace que los índices de morosidad son aceptables aceptables en efecto no afecta a nuestras obligaciones.
2. ¿Considera usted que mediante la aplicación de políticas de crédito se obtienen mejores resultados económicos?	Si aplicamos correctamente estas políticas y técnicas financieras estas lograrán tener mayor eficiencia de recursos financieros y a largo plazo ayudara a tomar decisiones de inversión.
3. Cree usted que al tener periodos de pago establecidos ayuda a tener una buena gestión de cuentas por cobrar?	Si porque de esa forma distribuimos las posibles fechas de cobro y así ir distribuyendo el efectivo a corto o largo plazo.
4. ¿Considera usted que para evitar un aumento de la morosidad se deben establecer incentivos periódicamente?	No lo considero necesario pero es posible evaluarlo como forma de motivar a los colaboradores.
5. ¿Considera usted que tener diferentes formas de pago ayuda a tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar?	Si porque los clientes podrán decidir por qué forma de pago es más accesible para ellos y esto ayudara a minimizar las cobranzas.
6. ¿Considera usted que implementar técnicas de cobranzas adecuadas ayuda a mejorar la gestión de cuentas por cobrar?	Definitivamente porque mediante estas técnicas sabremos cómo actuar ante una posible pérdida. Sabremos cuales son los pasos a seguir y hacer frente ante cualquier suceso.
7. ¿Cree usted que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por los pagos atrasados?	Sí, porque sabemos que la rentabilidad se mide por los ingresos que la empresa registre y si no los tenemos por problemas de cobranzas

8. ¿Cree usted la morosidad fortuita se podría evitar si se contara con un área que dé seguimiento permanente a las cuentas por cobrar?	Sí, siempre es bueno tener un área encarga que vea directamente estos temas, gente capacitada que cumpla con el perfil solicitado.
9. ¿Cree usted que aplicar el ratio de retorno sobre las ventas ayuda a tener una visión amplia del estado financiero de la empresa?	El ratio solo nos ayudara a conocer que tanto compramos o solicitamos mercadería, esto ayudara a saber que tan bien van las ventas y como es el movimiento de estos. Podría ayudar.
10. ¿Considera que aplicando políticas de crédito se puede obtener un buen resultado Margen Bruto?	No solo en el margen bruto, al implementar políticas de cobranzas se verá los cambios ante cualquier análisis financiero que se realice.
11. ¿Cree usted que afecta de forma negativa la alta tasa de morosidad con la que cuenta la empresa? ¿Esto podría reducir los ingresos de la empresa a mediano plazo?	Va depender mucho de las políticas de cobranza que se implemente si está dentro de lo establecido no afectara la capacidad de cumplir obligaciones de forma negativa.
12. ¿La cantidad de créditos otorgados son razonables con las cuentas por cobrar que realiza la empresa?	Definimos que el propósito de rotación de cartera es medir el plazo promedio de los créditos, es decir que la cantidad otorgada debe ser promedio a la evaluación. Si por el contrario el saldo de nuestras cuentas son mayores al volumen de ventas
13. ¿Cree usted que la falta de efectivo de la empresa se ve afectado por el otorgamiento excesivo de créditos otorgados?	De no cumplirse con lo detallado en las políticas de créditos va afectar directamente a los ingresos de la empresa. Ya que la rotación de efectivo se basa en la rotación de cartera.
14. ¿Cree usted que se podría mejorar el margen operativo si se tuviera una buena gestión de cuentas por cobrar?	Si al tener una buena gestión de cuentas por cobrar notaremos mejoras en cuanto a rentabilidad de la empresa.
15. ¿Cree usted que se podría obtener un menor apalancamiento si se obtendrían el 100% de los ingresos por ventas?	Si pero es complicado ya que contamos con una cartera y por lo general todos nuestros clientes se rigen en eso.

ÍTEM	COMENTARIOS Y/O RESPUESTAS
PERFIL DEL ENTREVISTADO	Nombre: Srta. Katherine Espinoza Gutiérrez Cargo: Asistente de Finanzas Empresa: DAYIROGRAF S.A.C.
1. ¿Considera usted que el desarrollo e implementación de políticas de crédito ayuda a disminuir los altos índices de morosidad?	Podría ayudar a disminuir el riesgo de moras.
2. ¿Considera usted que mediante la aplicación de políticas de crédito se obtienen mejores resultados económicos?	Si porque tendremos mejores ingresos
3. Cree usted que al tener periodos de pago establecidos ayuda a tener una buena gestión de cuentas por cobrar?	Si, ayuda a controlar el tiempo de los cobros e identificar a aquellos clientes que incurren en retrasos.
4. ¿Considera usted que para evitar un aumento de la morosidad se deben establecer incentivos periódicamente?	El cliente busca beneficios y los incentivos promueven al cumplimiento.
5. ¿Considera usted que tener diferentes formas de pago ayuda a tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar?	Diría que no ayuda a la gestión, ya que son más canales por controlar, pero si ofrece comodidad para que el cliente pague.
6. ¿Considera usted que implementar técnicas de cobranzas adecuadas ayuda a mejorar la gestión de cuentas por cobrar?	Si.
7. ¿Cree usted que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por los pagos atrasados?	Más que nada afecta a la liquidez.
8. ¿Cree usted la morosidad fortuita se podría evitar si se contara con un área	Si, las funciones de dicha área estarían dirigidas estrictamente al control y seguimiento de las cuentas por cobrar.

que dé seguimiento permanente a las cuentas por cobrar?	
9. ¿Cree usted que aplicar el ratio de retorno sobre las ventas ayuda a tener una visión amplia del estado financiero de la empresa?	Definitivamente ya que nos ayudaran a saber en qué estado nos encontramos y tomar decisiones.
10. ¿Considera que aplicando políticas de crédito se puede obtener un buen resultado Margen Bruto?	Contribuye a la obtención.
11. ¿Cree usted que afecta de forma negativa la alta tasa de morosidad con la que cuenta la empresa? ¿Esto podría reducir los ingresos de la empresa a mediano plazo?	Si, le resta disponibilidad de efectivo a la empresa.
12. ¿La cantidad de créditos otorgados son razonables con las cuentas por cobrar que realiza la empresa?	Debería haber una relación directa.
13. ¿Cree usted que la falta de efectivo de la empresa se ve afectado por el otorgamiento excesivo de créditos otorgados?	Si. Porque en su momento no se tomó una buena decisión y ocasionó morosidad.
14. ¿Cree usted que se podría mejorar el margen operativo si se tuviera una buena gestión de cuentas por cobrar?	Si.
15. ¿Cree usted que se podría obtener un menor apalancamiento si se obtendrían el 100% de los ingresos por ventas?	Afectaría la dirección, el apalancamiento serviría para incrementar activos o mejorar los servicios.

3.2 Análisis Documentario

Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre del 2017 - DAYIROGRAF

(ANTES – Sin Gestión de Cuentas por Cobrar)

DAYIROGRAF S.A.C	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Anual al 31 de Diciembre del 2017 (Expresado en Soles)	
CUENTA	2017
Activos	
Activos Corrientes	S/.
Caja y Bancos	15,066
Cuentas por Cobrar Comerciales	142,120
Otras Cuentas por Cobrar	85,372
Anticipos	50,721
Inventarios	15,950
Activos Corrientes Distintos al Efectivo	0
Pignorados como Garantía Colateral	0
Total Activos Corrientes	309,229
Activos No Corrientes	0
Propiedades, Planta y Equipo	192,961
Activos Intangibles	0
Total Activos No Corrientes	192,961
TOTAL ACTIVOS	502,190
Pasivos y Patrimonio	0
Pasivos Corrientes	0
Sobregiros Bancarios	0
Pagarés Bancarios	67,836
Cuentas por Pagar Comerciales	114,832
Otras Cuentas por Pagar	102,630
Total Pasivos Corrientes	285,298
Pasivos No Corrientes	0
Deudas a Largo Plazo	0
Cuentas por Pagar a Vinculadas	0
Otras Cuentas por Pagar	0
Ingresos Diferidos	0
Impuesto a la Renta y Participaciones	0
Diferidos Pasivo	0
Total Pasivos No Corrientes	0
Total Pasivos	285,298
Patrimonio	0
Capital	156,153
Resultados Acumulados	49,920
Resultados del Ejercicio	10,819
Total Patrimonio	216,893
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	502,190

**Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2017 - DAYIROGRAF (ANTES – Sin
Gestión de Cuentas por Cobrar)**

DAYIROGRAF S.A.C	
ESTADO DE RESULTADOS Anual al 31 de Diciembre del 2017 (Expresado en Soles)	
CUENTA	2017 S/.
Ingresos de Actividades Ordinarias	90,160
Costo de Ventas	-64,915
Ganancia (Pérdida) Bruta	25,245
Gastos de Ventas y Distribución	-3,606
Gastos de Administración	-6,311
Otros Ingresos Operativos	
Otros Gastos Operativos	
Otras Ganancias (Pérdidas)	
Ganancia (Pérdida) Operativa	15,327
Ganancia (Pérdida) de la Baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado	
Ingresos Financieros	902
Otros Ingresos	
Gastos Financieros	-5,410
Ganancia (Pérdida) por Deterioro de Valor (Pérdidas Crediticias Esperadas o Reversiones)	
Participación en la Ganancia (Pérdida) neta de Asociadas y Negocios Conjuntos Contabilizados por el Método de la Participación Diferencias de Cambio Neto	
Ganancias (Pérdidas) por Reclasificación de Activos Financieros a Valor Razonable con cambios en Resultados antes medidos al Costo Amortizado	
Ganancia (Pérdida) Acumulada en Otro Resultado Integral por Activos Financieros medidos a Valor Razonable reclasificados como cambios en Resultados	
Ganancias (Pérdidas) por Cobertura de un Grupo de Partidas con posiciones de Riesgo Compensadoras	
Diferencia entre el Importe en Libros de los Activos Distribuidos y el Importe en Libros del Dividendo a pagar	
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	10,819
Ingreso (Gasto) por Impuesto	-1,623
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	9,196

Tabla 5

Análisis vertical del Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre 2017 (ANTES – Sin Gestión de Cuentas por Cobrar)

DAYIROGRAF S.A.C		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)		
CUENTA	2017	ANALISIS VERTICAL 2017
Activos		
Activos Corrientes	S/.	
Caja y Bancos	15,066	3.00%
Cuentas por Cobrar Comerciales	142,120	28.30%
Otras Cuentas por Cobrar	85,372	17.00%
Anticipos	50,721	10.10%
Inventarios	15,950	3.18%
Activos Corrientes Distintos al Efectivo Pignorados como Garantía Colateral	0	0.00%
Total Activos Corrientes	309,229	61.58%
Activos No Corrientes		0.00%
Propiedades, Planta y Equipo	192,961	38.42%
Activos Intangibles	0	0.00%
Total Activos No Corrientes	192,961	38.42%
TOTAL ACTIVOS	502,190	100%
Pasivos y Patrimonio		
Pasivos Corrientes		
Sobregiros Bancarios	0	
Pagarés Bancarios	67,836	13.51%
Cuentas por Pagar Comerciales	114,832	22.87%
Otras Cuentas por Pagar	102,630	20.44%
Total Pasivos Corrientes	285,298	56.81%
Pasivos No Corrientes		
Deudas a Largo Plazo		0.00%
Cuentas por Pagar a Vinculadas	0	
Otras Cuentas por Pagar	0	
Ingresos Diferidos	0	
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	0	
Total Pasivos No Corrientes	0	0.00%
Total Pasivos	285,298	56.81%
Patrimonio		
Capital	156,153	31.09%
Resultados Acumulados	49,920	9.94%
Resultados del Ejercicio	10,819	2.15%
Total Patrimonio	216,893	43.19%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	502,190	100%

**Análisis vertical del Estado de Resultados al 31 de diciembre 2017 (ANTES – Sin Gestión
de Cuentas por Cobrar)**

DAYIROGRAF S.A.C		
ESTADO DE RESULTADOS Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)		
CUENTA	2017 S/	ANALISIS VERTICAL 2017
Ingresos de Actividades Ordinarias	90,160	100%
Costo de Ventas	-64,915	-25.08%
Ganancia (Pérdida) Bruta	25,245	9.75%
Gastos de Ventas y Distribución	-3,606	-1.39%
Gastos de Administración	-6,311	-2.44%
Otros Ingresos Operativos	0	0.00%
Otros Gastos Operativos	0	0.00%
Otras Ganancias (Pérdidas)	0	
Ganancia (Pérdida) Operativa	15,327	5.92%
Ganancia (Pérdida) de la Baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado	0	
Ingresos Financieros	902	0.35%
Otros Ingresos	0	
Gastos Financieros	-5,410	-2.09%
Ganancia (Pérdida) por Deterioro de Valor (Pérdidas Crediticias Esperadas o Reversiones)	0	
Participación en la Ganancia (Pérdida) neta de Asociadas y Negocios Conjuntos Contabilizados por el Método de la Participación	0	
Diferencias de Cambio Neto	0	
Ganancias (Pérdidas) por Reclasificación de Activos Financieros a Valor Razonable con cambios en Resultados antes medidos al Costo Amortizado	0	
Ganancia (Pérdida) Acumulada en Otro Resultado Integral por Activos Financieros medidos a Valor Razonable reclasificados como cambios en Resultados	0	
Ganancias (Pérdidas) por Cobertura de un Grupo de Partidas con posiciones de Riesgo Compensadoras	0	
Diferencia entre el Importe en Libros de los Activos Distribuidos y el Importe en Libros del Dividendo a pagar	0	
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	10,819	4.18%
Ingreso (Gasto) por Impuesto	-1,623	-0.63%
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	9,196	3.55%

ANALISIS DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA)	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{TOTAL ACTIVOS}}$	$\frac{9,196}{502,190}$	1.83%

RENTABILIDAD DE PATRIMONIO (ROE)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
RENTABILIDAD DE PATRIMONIO (ROE)	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{9,196}{216,893}$	4.24%

MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO BRUTO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{25,245}{90,160}$	28.00%

MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO OPERATIVO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{15,327}{90,160}$	17.00%

MARGEN NETO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
MARGEN NETO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{9,196}{90,160}$	10.20%

ANALISIS DE LIQUIDEZ

LIQUIDEZ CORRIENTE

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
LIQUIDEZ CORRIENTE	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{309,229}{285,298}$	1.08

PRUEBA ACIDA

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
PRUEBA ÁCIDA	$\frac{\text{ACTIVOS CTES} - (\text{ACT MENOS LIQUIDOS})}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{242,558}{285,298}$	0.85

PRUEBA DEFENSIVA

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
PRUEBA DEFENSIVA	$\frac{\text{EFECTIVO DISPONIBLE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{15,066}{285,298}$	0.05

CAPITAL DE TRABAJO NETO

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
CAPITAL DE TRABAJO NETO	$\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$	$611,007 - 545,802$	23,931

ANALISIS DE GESTIÓN

PERIODO PROMEDIO DE COBROS (PPC)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
PERIODO PROMEDIO DE COBROS (PPC)	$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES} \times 360}{\text{VENTAS AL CREDITO}}$	$\frac{51,163,200}{90,160}$	567.47

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	$\frac{\text{VENTAS AL CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES}}$	$\frac{90,160}{142,120}$	0.63

PERIODO PROMEDIO DE PAGOS (PPP)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS (PPP)	$\frac{\text{CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES X 360}}{\text{COMPRAS A CREDITO}}$	$\frac{41,339,420}{394,641}$	104.75

ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	$\frac{\text{COMPRAS A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES}}$	$\frac{394,641}{114,832}$	3.44

PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS (PPI)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS (PPI)	$\frac{\text{INVENTARIOS X 360}}{\text{COSTO DE VENTAS}}$	$\frac{5,742,000}{360,941}$	15.91

ROTACION DE INVENTARIOS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
ROTACION DE INVENTARIOS	$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIOS}}$	$\frac{360,941}{15,950}$	22.63

CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO (CCE)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO (CCE)	$\text{PERIODO PROMEDIO DE COBROS} - \text{PERIODO PROMEDIO DE PAGOS} + \text{PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS}$	$210.46 - 229.81 + 22.44$	478.63

ANALISIS DE APALANCAMIENTO

DEUDA TOTAL ACTIVOS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
DEUDA TOTAL ACTIVOS	$\frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{TOTAL ACTIVOS}}$	$\frac{285,298}{502,190}$	0.57

DEUDA A PATRIMONIO

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
DEUDA A PATRIMONIO	$\frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{285,298}{216,893}$	1.32

MULTIPLICADOR DE CAPITAL

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
MULTIPLICADOR DE CAPITAL	$\frac{\text{TOTAL ACTIVOS}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{502,190}{216,893}$	2.32

COBERTURA DE INTERESES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
COBERTURA DE INTERESES	$\frac{\text{RESULTADO OPERATIVO}}{\text{GASTOS FINANCIEROS}}$	$\frac{15,327}{29,895}$	0.51

Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre del 2018 – DAYIROGRAF

S.A.C. Periodo 2018 (DESPUES – Con Gestión de Cuentas por Cobrar)

DAYIROGRAF S.A.C	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)	
CUENTA	2018
Activos	
Activos Corrientes	S/.
Caja Y Bancos	103,393
Cuentas por Cobrar Comerciales	80,135
Otras Cuentas por Cobrar	139,080
Anticipos	127,610
Inventarios	20,790
Activos Corrientes Distintos al Efectivo	1,434
Pignorados como Garantía Colateral	
Total Activos Corrientes	472,442
Activos No Corrientes	0
Propiedades, Planta y Equipo	227,260
Activos Intangibles	17,206
Total Activos No Corrientes	244,466
TOTAL ACTIVOS	716,908
Pasivos y Patrimonio	0
Pasivos Corrientes	0
Sobregiros Bancarios	0
Pagarés Bancarios	64,060
Cuentas por Pagar Comerciales	62,855
Otras Cuentas por Pagar	116,196
Total Pasivos Corrientes	243,111
Pasivos No Corrientes	0
Deudas a Largo Plazo	32,583
Cuentas por Pagar a Vinculadas	0
Otras Cuentas por Pagar	30,850
Ingresos Diferidos	0
Impuesto a la Renta y Participaciones	0
Diferidos Pasivo	
Total Pasivos No Corrientes	63,433
Total Pasivos	306,544
Patrimonio	0
Capital	238,930
Resultados Acumulados	107,179
Resultados del Ejercicio	64,255
Total Patrimonio	410,364
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	716,908

**Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2018 - DAYIROGRAF S.A.C. Periodo
2018 (DESPUES – Con Gestión de Cuentas por Cobrar)**

DAYIROGRAF S.A.C	
ESTADO DE RESULTADOS Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)	
CUENTA	2018 S/.
Ingresos de Actividades Ordinarias	258,810
Costo de Ventas	-148,042
Ganancia (Pérdida) Bruta	110,768
Gastos de Ventas y Distribución	-28,604
Gastos de Administración	-14,929
Otros Ingresos Operativos	498
Otros Gastos Operativos	-1,742
Otras Ganancias (Pérdidas)	
Ganancia (Pérdida) Operativa	65,992
Ganancia (Pérdida) de la Baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado	
Ingresos Financieros	2,742
Otros Ingresos	
Gastos Financieros	-4,479
Ganancia (Pérdida) por Deterioro de Valor (Pérdidas Crediticias Esperadas o Reversiones)	
Participación en la Ganancia (Pérdida) neta de Asociadas y Negocios Conjuntos Contabilizados por el Método de la Participación Diferencias de Cambio Neto	
Ganancias (Pérdidas) por Reclasificación de Activos Financieros a Valor Razonable con cambios en Resultados antes medidos al Costo Amortizado	
Ganancia (Pérdida) Acumulada en Otro Resultado Integral por Activos Financieros medidos a Valor Razonable reclasificados como cambios en Resultados	
Ganancias (Pérdidas) por Cobertura de un Grupo de Partidas con posiciones de Riesgo Compensadoras	
Diferencia entre el Importe en Libros de los Activos Distribuidos y el Importe en Libros del Dividendo a pagar	
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	64,255
Ingreso (Gasto) por Impuesto	-6,425
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	57,829

Análisis vertical del Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre 2018 (DESPUES

– Con Gestión de Cuentas por Cobrar)

DAYIROGRAF S.A.C		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)		
CUENTA	2018	ANALISIS VERTICAL 2017
Activos		
Activos Corrientes	S/.	
Caja y Bancos	103,393	14.42%
Cuentas por Cobrar Comerciales	80,135	11.18%
Otras Cuentas por Cobrar	139,080	19.40%
Anticipos	127,610	17.80%
Inventarios	20,790	2.90%
Activos Corrientes Distintos al Efectivo Pignorados como Garantía Colateral	1,434	0.20%
Total Activos Corrientes	472,442	65.90%
Activos No Corrientes		0.00%
Propiedades, Planta y Equipo	227,260	31.70%
Activos Intangibles	17,206	2.40%
Total Activos No Corrientes	244,466	34.10%
TOTAL ACTIVOS	716,908	100%
Pasivos y Patrimonio		
Pasivos Corrientes		
Sobregiros Bancarios	0	
Pagarés Bancarios	64,060	8.94%
Cuentas por Pagar Comerciales	62,855	8.77%
Otras Cuentas por Pagar	116,196	16.21%
Total Pasivos Corrientes	243,111	33.91%
Pasivos No Corrientes		
Deudas a Largo Plazo	32,583	4.54%
Cuentas por Pagar a Vinculadas	0	
Otras Cuentas por Pagar	30,850	
Ingresos Diferidos	0	
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	0	
Total Pasivos No Corrientes	63,433	8.85%
Total Pasivos	306,544	42.76%
Patrimonio		
Capital	238,930	33.33%
Resultados Acumulados	107,179	14.95%
Resultados del Ejercicio	64,255	8.96%
Total Patrimonio	410,364	57.24%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	716,908	100%

***Análisis vertical del Estado de Resultados al 31 de diciembre 2018 (DESPUES – Con
Gestión de Cuentas por Cobrar)***

DAYIROGRAF S.A.C		
ESTADO DE RESULTADOS Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)		
CUENTA	2018 S/.	ANALISIS VERTICAL 2018
Ingresos de Actividades Ordinarias	258,810	100%
Costo de Ventas	-148,042	-57.20%
Ganancia (Pérdida) Bruta	110,768	42.80%
Gastos de Ventas y Distribución	-28,604	-11.05%
Gastos de Administración	-14,929	-5.77%
Otros Ingresos Operativos	498	0.19%
Otros Gastos Operativos	-1,742	-0.67%
Otras Ganancias (Pérdidas)	0	
Ganancia (Pérdida) Operativa	65,992	25.50%
Ganancia (Pérdida) de la Baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado	0	
Ingresos Financieros	2,742	1.06%
Otros Ingresos		
Gastos Financieros	-4,479	-1.73%
Ganancia (Pérdida) por Deterioro de Valor (Pérdidas Crediticias Esperadas o Reversiones)	0	
Participación en la Ganancia (Pérdida) neta de Asociadas y Negocios Conjuntos Contabilizados por el Método de la Participación	0	
Diferencias de Cambio Neto	0	
Ganancias (Pérdidas) por Reclasificación de Activos Financieros a Valor Razonable con cambios en Resultados antes medidos al Costo Amortizado	0	
Ganancia (Pérdida) Acumulada en Otro Resultado Integral por Activos Financieros medidos a Valor Razonable reclasificados como cambios en Resultados	0	
Ganancias (Pérdidas) por Cobertura de un Grupo de Partidas con posiciones de Riesgo Compensadoras	0	
Diferencia entre el Importe en Libros de los Activos Distribuidos y el Importe en Libros del Dividendo a pagar	0	
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	64,255	24.83%
Ingreso (Gasto) por Impuesto	-6,425	-2.48%
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	57,829	22.34%

ANALISIS DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA)	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{TOTAL ACTIVOS}}$	$\frac{57,829}{716,908}$	8.07%

RENTABILIDAD DE PATRIMONIO (ROE)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
RENTABILIDAD DE PATRIMONIO (ROE)	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{57,829}{410,364}$	14.09%

MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO BRUTO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{110,768}{258,810}$	42.80%

MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO OPERATIVO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{65,992}{258,810}$	25.50%

MARGEN NETO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
MARGEN NETO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{57,829}{258,810}$	22.34%

ANALISIS DE LIQUIDEZ

LIQUIDEZ CORRIENTE

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
LIQUIDEZ CORRIENTE	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{472,442}{243,111}$	1.94

PRUEBA ACIDA

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
PRUEBA ÁCIDA	$\frac{\text{ACTIVOS CTES} - (\text{ACT MENOS LIQUIDOS})}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{322,608}{243,111}$	1.33

PRUEBA DEFENSIVA

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
PRUEBA DEFENSIVA	$\frac{\text{EFECTIVO DISPONIBLE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{103,393}{243,111}$	0.43

CAPITAL DE TRABAJO NETO

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
CAPITAL DE TRABAJO NETO	$\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$	$861,579 - 512,591$	229,331

ANALISIS DE GESTIÓN

PERIODO PROMEDIO DE COBROS (PPC)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
PERIODO PROMEDIO DE COBROS (PPC)	$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES} \times 360}{\text{VENTAS AL CREDITO}}$	$\frac{28,848,600}{258,810}$	111.47

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	$\frac{\text{VENTAS AL CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES}}$	$\frac{258,810}{80,135}$	3.23

PERIODO PROMEDIO DE PAGOS (PPP)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS (PPP)	$\frac{\text{CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES} \times 360}{\text{COMPRAS A CREDITO}}$	$\frac{22,627,752}{487,156}$	46.45

ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	$\frac{\text{COMPRAS A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES}}$	$\frac{487,156}{62,855}$	7.75

PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS (PPI)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS (PPI)	$\frac{\text{INVENTARIOS X 360}}{\text{COSTO DE VENTAS}}$	$\frac{7,484,400}{482,316}$	15.52

ROTACION DE INVENTARIOS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
ROTACION DE INVENTARIOS	$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIOS}}$	$\frac{482,316}{20,790}$	23.20

CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO (CCE)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO (CCE)	$\text{PERIODO PROMEDIO DE COBROS} - \text{PERIODO PROMEDIO DE PAGOS} + \text{PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS}$	$89.72 - 80.25 + 27.51$	80.54

ANALISIS DE APALANCAMIENTO

DEUDA TOTAL ACTIVOS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
DEUDA TOTAL ACTIVOS	$\frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{TOTAL ACTIVOS}}$	$\frac{306,544}{716,908}$	0.43

DEUDA A PATRIMONIO

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
DEUDA A PATRIMONIO	$\frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{306,544}{410,364}$	0.75

MULTIPLICADOR DE CAPITAL

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
MULTIPLICADOR DE CAPITAL	$\frac{\text{TOTAL ACTIVOS}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{716,908}{410,364}$	1.75

COBERTURA DE INTERESES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
COBERTURA DE INTERESES	$\frac{\text{RESULTADO OPERATIVO}}{\text{GASTOS FINANCIEROS}}$	$\frac{65,992}{14,325}$	4.61

Comparación de Estado de Situación Financiera 2017-2018

DAYIROGRAF S.A.C			ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	VARIACIÓN ABSOLUTA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)			2018	2017	2018	
CUENTA	2018	2017				
Activos						
Activos Corrientes	S/.	S/.				
Caja y Bancos	103,393	15,066	14.42%	3.00%	586.27%	88,327
Cuentas por Cobrar Comerciales	80,135	142,120	11.18%	28.30%	-43.61%	-61,985
Otras Cuentas por Cobrar	139,080	85,372	19.40%	17.00%	62.91%	53,708
Anticipos	127,610	50,721	17.80%	10.10%	151.59%	76,889
Inventarios	20,790	15,950	2.90%	3.18%	30.34%	4,840
Activos Corrientes Distintos al Efectivo Pignorados como Garantía Colateral	1,434	0	0.20%	0.00%		1,434
Total Activos Corrientes	472,442	309,229	65.90%	61.58%	52.78%	163,213
Activos No Corrientes			0.00%	0.00%		
Propiedades, Planta y Equipo	227,260	192,961	31.70%	38.42%	17.78%	34,299
Activos Intangibles	17,206	0	2.40%	0.00%		17,206
Total Activos No Corrientes	244,466	192,961	34.10%	38.42%	26.69%	51,505
TOTAL ACTIVOS	716,908	502,190	100%	100%	42.76%	214,718
Pasivos y Patrimonio						
Pasivos Corrientes						
Sobregiros Bancarios	0	0				
Pagarés Bancarios	64,060	67,836	8.94%	13.51%	-5.57%	-3,776
Cuentas por Pagar Comerciales	62,855	114,832	8.77%	22.87%	-45.26%	-51,977
Otras Cuentas por Pagar	116,196	102,630	16.21%	20.44%	13.22%	13,566
Total Pasivos Corrientes	243,111	285,298	33.91%	56.81%	-14.79%	-42,187
Pasivos No Corrientes						
Deudas a Largo Plazo	32,583		4.54%			32,583
Cuentas por Pagar a Vinculadas	0	0				
Otras Cuentas por Pagar	30,850	0				
Ingresos Diferidos	0	0				
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	0	0				
Total Pasivos No Corrientes	63,433	0	8.85%			63,433
Total Pasivos	306,544	285,298	42.76%	56.81%	7.45%	21,246
Patrimonio						
Capital	238,930	156,153	33.33%	31.09%	53.01%	82,777
Resultados Acumulados	107,179	49,920	14.95%	9.94%	114.70%	57,259
Resultados del Ejercicio	64,255	10,819	8.96%	2.15%	493.90%	53,436
Total Patrimonio	410,364	216,893	57.24%	43.19%	89.20%	193,472
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	716,908	502,190	100%	100%	42.76%	214,718

Comparación de Estado de Resultados 2017-2018

DAYIROGRAF S.A.C			ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	VARIACIÓN ABSOLUTA
ESTADO DE RESULTADOS Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)						
CUENTA	2018 S/.	2017 S/	2018	2017	2018	
Ingresos de Actividades Ordinarias	258,810	90,160	100%	100%	187.06%	168,650
Costo de Ventas	-	-	-	-		
	148,042	64,915	57.20%	25.08%	128.05%	-83,127
Ganancia (Pérdida) Bruta	110,768	25,245	42.80%	9.75%	338.78%	85,523
Gastos de Ventas y Distribución	-28,604	-3,606	-	-		
			11.05%	-1.39%	693.14%	-24,997
Gastos de Administración	-14,929	-6,311	-5.77%	-2.44%	136.54%	-8,617
Otros Ingresos Operativos	498	0	0.19%	0.00%		498
Otros Gastos Operativos	-1,742	0	-0.67%	0.00%		-1,742
Otras Ganancias (Pérdidas)	0	0				
Ganancia (Pérdida) Operativa	65,992	15,327	25.50%	5.92%	330.55%	50,665
Ganancia (Pérdida) de la Baja en Activos	0	0				
Ingresos Financieros	2,742	902	1.06%	0.35%	204.09%	1,840
Otros Ingresos		0				
Gastos Financieros	-4,479	-5,410	-1.73%	-2.09%	-17.21%	931
Ganancia (Pérdida) por Deterioro de Valor	0	0				
Participación en la Ganancia (Pérdida) neta			0	0		
Diferencias de Cambio Neto	0	0				
Ganancias (Pérdidas) por Reclasificación	0	0				
Ganancia (Pérdida) Acumulada en Otro	0	0				
Ganancias (Pérdidas) por Cobertura de un	0	0				
Diferencia entre el Importe en Libros de los	0	0				
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	64,255	10,819	24.83%	4.18%	493.90%	53,436
Ingreso (Gasto) por Impuesto	-6,425	-1,623	-2.48%	-0.63%	295.93%	-4,803
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	57,829	9,196	22.34%	3.55%	528.83%	48,633

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Según los resultados encontrados en la presente investigación, se encuentra que la hipótesis planteada sobre el efecto que tiene la Gestión de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad de la empresa Dayirograf S.A.C., Independencia, 2018, es validada. En suma, aplicar estrategias y políticas de las cuentas por cobrar genera diversos beneficios y mejoras para la empresa con respecto a la rentabilidad. Ya que al tener claros los objetivos empresariales y aplicar estrategias y políticas se reduce significativamente el riesgo de morosidad lo que ayuda a que mejore el ratio de rotación de cartera; por tanto al reducirse las cuentas por cobrar pendientes mayor será el ingreso líquido que tenga la empresa, todo ello permite tener una empresa sólida, líquida y rentable la cual puede asumir su deudas a corto plazo y a su vez mantiene satisfecha a sus accionistas.

Se analizó la situación financiera de los años 2017 - 2018 de la empresa, para lo cual se aplicó una entrevista en diversas áreas de la empresa, con el fin de poder reunir información real de la empresa **Dayirograf S.A.C.**, y también se realizó un análisis financiero mediante ratios financieros y análisis horizontal y vertical, con lo cual se pudo tener datos reales de la situación de la empresa con respecto a su liquidez, solvencia y rentabilidad. Se detalla a continuación los puntos del resultado de este análisis.

4.1 Discusión de Hipótesis General

La Gestión de cuentas por cobrar afecta la Rentabilidad de la empresa Dayirograf S.A.C., Lima-2018.

Esta hipótesis es aceptada de acuerdo a los resultados obtenidos:

1. A través del análisis financiero realizado a los Estados Financieros (Estados de Situación Financiera y Estado de Resultados) mediante la aplicación del método vertical,

horizontal y ratios de liquidez, solvencia y rentabilidad, presentándose una primera situación de cuando la empresa no tiene una gestión de cuentas por cobrar y la otra situación cuando la empresa tiene una buena gestión de cuentas por cobrar, políticas de cobranza, crédito y pagos, de tal modo que se vea reflejado en buenos resultados al final del periodo, concluyéndose que la gestión de cuentas por cobrar mejoraran los resultados de la empresa y afectan a la Rentabilidad.

Por los resultados de la entrevista efectuada a los Sra. Gladys de la Cruz García, la Srta. Diana Isidro Crispín y la Srta. Katherine Espinoza Gutiérrez quienes por sus conocimientos y experiencia indicaron que la gestión de cuentas por cobrar tiene efecto en la rentabilidad de la empresa Dayirograf.

Esta posición es reforzada por (Mantilla y Ruiz, 2017; Serrano, 2018 y Vasconez, 2015) quienes señalan que al no contar con una base de datos que muestre y permita evaluar el historial de las cuentas pendientes de cobro aumenta periódicamente los clientes morosos, ya que no se tiene control sobre dichas cuentas, las cuales ocasionan resultados desfavorables y efectos negativos en la rentabilidad de la empresa. A su vez, el no tener bien establecidas las políticas de créditos y cobranzas, no se logra evaluar las líneas de crédito que se fueron otorgadas a los clientes. Sin embargo al aplicar todo lo mencionado anteriormente se pueden obtener mejores resultados.

También estos resultados son contrastados por (Araujo y Estacio, 2017) quien señala en su tesis “**Gestión de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez**” que tener un bajo cumplimiento en los procedimientos de las políticas de crédito y políticas de cobranza afecta en todo aspecto a los ratios de liquidez de la empresa, a su vez, genera poca solvencia para afrontar sus obligaciones a corto plazo. Lo óptimo es poder aplicar una

buena estrategia, políticas e incentivos que ayuden a mejorar el cobro de la cartera pendiente, sola así se podrá mejorar de forma global el resultado de la empresa.

4.1.2 Discusión de Hipótesis Específica 1

Las políticas de las cuentas por cobrar afectan en la rentabilidad de la Empresa Dayirograf S.A.C.

Esta hipótesis específica es aceptada de acuerdo a los resultados obtenidos:

1.- Por medio de los análisis que se realizaron de los Estados Financieros de la Empresa Dayirograf S.A.C., los cual nos indica que toda entidad debe contar con políticas de crédito para tener una buena gestión de cuentas por cobrar, de este modo la información filtrada en las áreas correspondientes serán de gran ayuda en la toma de decisiones de las mismas. Solo así riesgo al otorgar un crédito se reduzca, se pueda cobrar a tiempo según las estimaciones u objetivos de la empresa así como la posibilidad de que las cobranzas dudosas tengan una reducción. De ese modo de podrá recuperar parte de la cartera que se tiene pendiente, todo ello con el objetivo de lograr tomar decisiones adecuadas.

2.- Por los resultados de la entrevista realizada a la Srta. Eneida Chasquibol Urrutia y el joven Rubén Garro Mendoza quienes por su experiencia y conocimiento indicaron que Las políticas de las cuentas por cobrar afectan en la rentabilidad de la empresa.

Esto se puede corroborar con la investigación de (Gonzales y Sanabria, 2016) que llega a la conclusión cumplir adecuadamente las políticas establecidas en una empresa reduce el riesgo de que las cuentas por cobrar se vuelvan incobrables, ya que el responsable y encargado de dicha área puede tomar las medidas correctivas de ser el caso ante cualquier contingencia referente a los créditos concedidos, de este modo no se ve afectada la

rentabilidad durante este proceso y se podría cumplir con las obligaciones e inversiones que se quisieran realizar.

También estos resultados son contrastados por (Quispe, 2017, Campos, 2016; Avellanado, 2016 y Moyolema, 2014) quien concluye que mientras más eficiente sea la gestión de cuentas por cobrar, mayor será la rentabilidad de las empresas; se debe aplicar estrategias que ayuden a la buena gestión de las cuentas por cobrar, estableciendo políticas de cobro, políticas de pagos, políticas internas y sobre todo crear un único proceso para el otorgamiento de un crédito de tal forma que se minimice el riesgo de clientes incobrables.

4.1.3 Discusión de Hipótesis Específica 2

La morosidad de las cuentas por cobrar tiene efecto en la rentabilidad económica de la empresa Dayirograf S.A.C., Lima-2019.

Esta hipótesis específica es aceptada de acuerdo a los resultados obtenidos por:

1.- El análisis documentario plasmado en los ratios financieros, podemos observar que esta hipótesis específica es aceptada porque notamos que para el año 2018 las ventas netas representaron 3.23 veces sobre las cuentas por cobrar (rotación de cuentas por cobrar). Mientras que en el año 2017 tuvo un rendimiento bajo del 0.63 y esta mejora se debe a la disminución de las cuentas por cobrar, ya que se han implementado políticas y estrategias para reducir el dicho indicador.

2.- Por los resultados de la entrevista realizada a la Srta. Diana Isidro Crispín y a la Srta. Katherine Espinoza Gutiérrez y Eneida Chasquibol Urrutia quienes por su experiencia y conocimiento indicaron que la morosidad de las cuentas por cobrar tiene efecto en la rentabilidad económica de la empresa Dayirograf S.A.C.

Estos resultados son contrastados por (Llancary, 2017; Carrera, 2017 y Medina, Ramos y Saca, 2017) quienes mencionan en su investigación que ante una alta morosidad de las cuentas por cobrar y la falta de dinero, las empresas no pueden afrontar sus obligaciones por lo que tiene que acudir a herramientas financieras para poder solventarse a corto y mediano plazo, sin embargo todo ello repercute en asumir un costo financiero. Sin embargo tener una baja morosidad mediante la implementación de diversas estrategias (planificación y análisis de ratios) evitaría incurrir en gastos innecesarios y evitar así un egreso más para la empresa, provocando atrasos en el pago de proveedores, viéndose afectados la rentabilidad y la liquidez de la organización.

4.2 CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos y a las discusiones desarrolladas se concluye que:

1. La Gestión de las cuentas por cobrar afectan a la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C, del distrito de Independencia. Si al aplicar ratios financieros de Rentabilidad, solvencia y liquidez se encontraran algunas falencias en el proceso de gestión de cobranza de las cuentas por cobrar, se podrá tomar medidas correctivas y así poder mejorar dichos indicadores financieros.
2. La implementación de políticas de cobro ayudan a mejorar los resultados (rentabilidad) de la empresa Dayirograf S.A.C. dando como resultado que los ratios de rentabilidad de la empresa mejoren significativa y progresivamente. Los nuevos indicadores derivados de la empresa objeto de estudio han permitido tener una visión más amplia del ámbito financiero – económico - global, de modo tal que al aplicar los ratios financieros, se ha conocido las fortalezas y debilidades con las que cuenta la empresa, dando como resultado final del análisis diversas ítems que se mejoraron

mediante la implementación de políticas y estrategias con respecto al área de cuentas por cobrar; las mejoras obtenidas en el área mencionada y sus vinculadas han sido de vital importancia para obtener en el periodo 2018 resultados favorables para la organización.

3. La reducción de la morosidad de las cuentas por cobrar tiene repercusión positiva en la rentabilidad económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C. ya que hemos podido evidenciar que han ayudado sustancialmente a mejorar la gestión del área de cobranzas de las cuentas por cobrar, así como también da un mejor panorama de la rotación de la cartera lo cual ayuda a poder realizar un mejor toma de decisiones, con el propósito de que ingrese el dinero a tiempo y se cuente con una rentabilidad optima y esperada por la empresa. Se vienen implementando y aplicando dichos ratios de gestión, por lo que se espera que a futuro se pueda expandir el análisis de tal ratio con áreas vinculadas, de tal modo que en conjunto se pueda tomar decisiones para corregir falencias de la empresa en sí, de tal modo que se pueda contribuir con los objetivos organizacionales.

REFERENCIAS

- Avellanedo, R. (2016). *“Diseño de una Estructura de Costos de Servicios para Determinar la Rentabilidad del Colegio Particular SAN JOAQUÍN Y SANTA ANA de Cutervo, Cajamarca en el periodo 2014”*. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Señor de Sipán, Perú. Recuperado de: <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/3115>
- Araujo, K y Estacio, E. (2017). *“Gestión de las Cuentas por Cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez en la empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L., Cajamarca año 2016”*. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Privada del Norte, Perú. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/11537/12354>
- Aguilar, V. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera Sac, 2012. (Tesis de Contador Público)*. Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú. Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/2012/Melgar_RGF.pdf?sequence=1
- Alberto H. y Ramos M. (2006). *Como Conocer Y Manejar Sus Costos Para Tomar Decisiones Rentables*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A. Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/13381/flores_jg.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alberto H. y Ramos M. (2006). *Como Conocer Y Manejar Sus Costos Para Tomar Decisiones Rentables*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A. Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/13381/flores_jg.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Campos (2016). “*Planeamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Servicios e Inversiones Rodal S.R.L. Año 2016*”. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo, Perú. Recuperado de: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/9941>

Carrera, S. (2017). “*Análisis de la Gestión de Cuentas por Cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*”. Tesis para obtener el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Politécnica Salesiana Ecuador. Recuperado de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>

Castro , J. (9 de 12 de 2014). Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar. Obtenido de <http://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-unagestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>.

Chávez J. (2003). Finanzas teoría aplicada para empresas. Ecuador: Editorial AbyaYala.

Chacon, M. (2014). PREVENCIÓN Y CURA DE LA MOROSIDAD

http://www.barcelonaschoolofmanagement.upf.edu/documents/mmf/07_03_prevention_morosidad.pdf. 1-10.

Delgado, L. J. (2018). “ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGRÍCOLA DEL NORTE E.I.R.L. UTCUBAMBA 2016”. ”. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_02b2b4f2ed63b069a7e46ec78aa7a112

- Eslava, J. (2013). La rentabilidad: Análisis de costes y resultados. Madrid: Editorial ESIC
- Gonzales, E y Sanabria, S. (2016). “*Gestión de Cuentas por Cobrar y sus Efectos en la Liquidez en la Facultad de una Universidad Particular, Lima, Período 2010-2015*” Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Peruana Unión, Perú. Recuperado de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/530>
- Gitman, L. (1996). Principios de administración financiera. México: Pearson educación.
- Gitman, J. (2016). Principios de la administración Financiera. México: Editorial Addison – Wesley.
- González y García. (12-14 julio de Enero de 2012). La Morosidad; un Problema Colateral de la Crisis Económica.
- Mantilla, D. y Ruiz, R. (2017). “GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA NISIRA SYSTEMS S.A.C., DISTRITO TRUJILLO - AÑO 2016”. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Privada Antenor Orrego, Perú. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/3007/1/RE_CONT_DYANA.MANTILLA_RUBY.RUIZ_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR_DATOS.PDF
- Mendoza, M. J. (2017). “Control de cuentas por cobrar y su incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la Victoria, año 2017”. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_2bff036081ee6c99bae7f8bd8f72b698

- Miranda, J. R. (2018). “Gestión de cobranzas y su incidencia en La Rentabilidad de la empresa de servicios Maecon SAC. Trujillo, 2017”. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_a6c1af0584b02c08e502ba3248feb358
- Moyolema, M. (2014). “*La Gestión Financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito KURINÑAN de la ciudad de Ambato año 2010*”. Tesis para obtener el grado de Ingeniera en Gestión Financiera de la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/12345679/1944/1/TG0002.pdf>
- Llancary, G. N. (2017). “Morosidad de cuentas por cobrar y su afectación en liquidez y rentabilidad de RYL empresarial”. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad San Pedro de Chimbote. Recuperado de: <http://repositorio.usanpedro.edu.pe/handle/USANPEDRO/5782>
- Lawrence J. Gitman , & Chad J. Zutter. (2012). Principios de administración financiera, 12va Edición.
- Luengo, P. Antón, M. Sánchez, J. & Vela, J. (2005). Evaluación de los factores determinantes de la rentabilidad y solvencia de la empresa murciana.
- Olivera M. (2011). Herramientas de Gestión Financiera. Lima-Perú. Ediciones Caballero Bustamante.
- Pérez, F. (2016). Gestión de compras en el pequeño comercio. España: Editorial CEP. Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=BcYDwAAQBAJ&pg=PA70&dq=formas+de+pago+a+proveedores&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwjn0Zrny5XcAhVHq1kKH RFTCZgQ6AEILDAB#v=onepage&q=formas%20de%20pago%20a%20proveedores&f=false>

Quispe, U. (2017). “Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas textiles del distrito de Comas, 2017”. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo. Recuperado de: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_a9056ace3957f010b1e0104b278be45e

Rincón, C. A. (2011). Costos para PyME. Bogotá: ECOE Ediciones.

Serrano, S. (2018). “Modelo de gestión de tesorería para el mejoramiento de la rentabilidad en las pymes de la provincia del Azuay”. Tesis para obtener el grado de Doctor en Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú. Recuperado de: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/9397/Serrano_vs.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vásconez (2015). “*Análisis del Proceso de Ventas y su Incidencia en la rentabilidad de la empresa INFOQUALITY S.A. en la ciudad quito, año 2014*”. Tesis para obtener el grado de Master en Administración de Negocios de la Universidad Internacional SEK, Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/1683/1/TESIS%20%20BERTHA%20V%C3%81SCONEZ.pdf>

Vicente, A. (2015). Gestión financiera y su influencia en la rentabilidad empresarial. Revista Administración y Finanzas, 2 (2), 278 – 287

Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2010). Fundamentos de la administración financiera. (10a Ed.). México D.F: Pearson educación.